



Οδηγός Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας





Κοινοπραξία

Asociación Valencia Inno Hub (InnoHub), Ισπανία

Κέντρο Κοινωνικής Δράσης & Καινοτομίας (ΚΜΟΠ), Ελλάδα

Markeut Skills Sociedad Limitada (MEUS), Ισπανία

Euphoria Net Srl (Euphoria), Ιταλία

Centre for Education and Entrepreneurship Support (CWEP), Πολωνία

Κέντρο Εκπαίδευσης και Καινοτομίας (InnovED), Ελλάδα

Επιμέλεια

Σταύρος Δελαβίνιας, ΚΜΟΠ

Συγγραφή

Marina Ortega Mateo, Innohub

Ευτυχία Κεχρή, ΚΜΟΠ

Μαρία Segarra, MEUS

Αθανασία Ζαγκότη, InnovED

Euphoria Net

CWEP

Πρώτη Δημοσίευση: Σεπτέμβριος 2023

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (ΕΑΚΕΑ). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο ΕΑΚΕΑ δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.

Πίνακας Περιεχομένων

Κεφάλαιο 1 Εισαγωγή	3
Κεφάλαιο 2: Θεωρητικές Έννοιες	4
Κεφάλαιο 2.1: Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα.....	4
Κεφάλαιο 2.2: Ψηφιακός Μετασχηματισμός και Δυνατότητες.....	7
Κεφάλαιο 3: Εργαλεία Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας	11
Κεφάλαιο 3.1: Επιχειρηματικός τρόπος σκέψης.....	11
Κεφάλαιο 3.2: Ψηφιακό Μάρκετινγκ.....	16
Κεφάλαιο 3.3: Επιχειρηματικά Μοντέλα, Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου, Επιχειρηματικό Μοντέλο “You” για Ψηφιακές Επιχειρήσεις	20
Κεφάλαιο 3.4: Πυρήνας Καινοτομίας & Επιχειρηματικότητας.....	25
Κεφάλαιο 4: Καλές Πρακτικές & Μελέτες Περίπτωσης	31
Κεφάλαιο 4.1: Καλές Πρακτικές.....	31
Κεφάλαιο 4.2: Μελέτες Περίπτωσης.....	41
Κεφάλαιο 5: Παραπομπές	51

Κεφάλαιο 1: Εισαγωγή

Τι χρειάζεται να γνωρίζετε για το GameOn

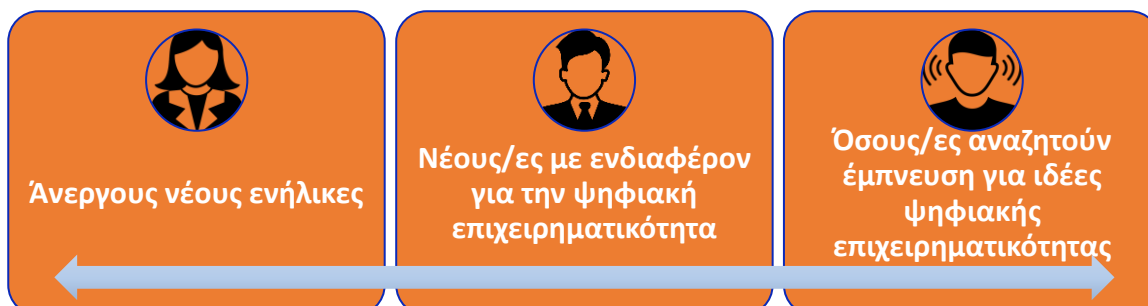
Το υψηλό επίπεδο ανεργίας μεταξύ των νέων στις χώρες της ΕΕ αντικατοπτρίζει τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι νέοι στην εξεύρεση εργασίας, ιδίως λόγω της κρίσης COVID-19. Η επιχειρηματικότητα αποτελεί βασικό μέσο για την καταπολέμηση της ανεργίας, καθώς χρησιμεύει ως διπλό εργαλείο. Αφενός, το άτομο που γίνεται επιχειρηματίας δεν είναι πλέον άνεργο. Από την άλλη, ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας είναι σε θέση να προσλάβει υπαλλήλους, διευκολύνοντας την πρόσβαση στην απασχόληση για άλλους πολίτες που έχουν ανάγκη. Ωστόσο, πολλές φορές οι νέοι δεν πιστεύουν ότι η επιχειρηματικότητα είναι ένα μονοπάτι που μπορούν να ακολουθήσουν, καθώς βρίσκουν πολλά εμπόδια στην επιτυχή έναρξη μιας επιχείρησης.

Η εκμάθηση ψηφιακών επιχειρήσεων ανοίγει ένα νέο κόσμο επιχειρηματικών δυνατοτήτων για νέες επιχειρήσεις και start-ups, εστιάζοντας περισσότερο στις ψηφιακές τεχνολογίες και υπηρεσίες. Με τον τρόπο αυτό, η απόκτηση γνώσεων προσφέρει στους άνεργους νέους και νέες τρόπους ανάπτυξης των δικών τους ιδεών και ευκαιρίες να σημειώσουν επαγγελματική επιτυχία.

Στόχος του GameON είναι να βοηθήσει τους νέους άνεργους να ξεπεράσουν τα βασικά εμπόδια και να μάθουν πώς να γίνουν επιχειρηματίες. Το πρόγραμμα δίνει έμφαση στην ψηφιακή επιχειρηματικότητα, αναγνωρίζοντας ότι οι σημερινοί νέοι διαθέτουν ένα φυσικό πλεονέκτημα σε αυτόν τον τομέα λόγω της ανατροφής τους σε ένα ψηφιοκεντρικό περιβάλλον. Το GameOn παρέχει εκπαίδευση σε θέματα ψηφιακών επιχειρήσεων και επιχειρηματικότητας τόσο μέσω αυτού του οδηγού όσο και μέσω της καινοτόμου προσέγγισης ενός [βιντεοπαιχνιδιού](#).

Το GameOn είναι ένα πρόγραμμα Erasmus+ που υλοποιείται από 6 εταιρείες σε 4 ευρωπαϊκές χώρες (Ελλάδα, Ιταλία, Πολωνία, Ισπανία).

Σε ποιους απευθύνεται αυτός ο οδηγός;



Κεφάλαιο 2: Θεωρητικές Έννοιες

Κεφάλαιο 2.1: Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα

Εισαγωγή

Στην εποχή του Διαδικτύου και των ψηφιακών τεχνολογιών που αναδιαμορφώνουν τις παραδοσιακές επιχειρηματικές στρατηγικές, δομές και διαδικασίες, ένας από τους ταχύτερα αναπτυσσόμενους τομείς είναι οι ψηφιακές επιχειρήσεις.

Η ψηφιακή επιχείρηση απαιτεί επίσης ένα νέο ρόλο: αυτό του **ψηφιακού επιχειρηματία**, που επικεντρώνεται στην ανάπτυξη της συνδεδεμένης με το ψηφιακό στοιχείο επιχειρηματικότητας. Τι εννοούμε όμως με το όρο **ψηφιακή επιχειρηματικότητα**;

Αυτό το κεφάλαιο θα σας βοηθήσει να κατανοήσετε τόσο τι είναι η ψηφιακή επιχειρηματικότητα, παρέχοντας έναν σαφή και απλό ορισμό και τονίζοντας τα κύρια χαρακτηριστικά της, όσο και ποιος είναι ψηφιακός επιχειρηματίας και γιατί η ψηφιακή επιχειρηματικότητα μπορεί να βοηθήσει τους νέους να αντιμετωπίσουν την ανεργία.

Ψηφιακή επιχειρηματικότητα: Ορισμός και κύρια χαρακτηριστικά

Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, η **ψηφιακή επιχειρηματικότητα** «καλύπτει όλα τα νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και τον μετασχηματισμό υφιστάμενων επιχειρήσεων που συμβάλλουν στην παραγωγή οικονομικής ή/και κοινωνικής αξίας με τη δημιουργία και τη χρήση νέων ψηφιακών τεχνολογιών. Οι ψηφιακές επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από υψηλή ένταση της χρήσης νέων ψηφιακών τεχνολογιών (ιδίως των κοινωνικών, των μεγάλων δεδομένων, των κινητών και των λύσεων cloud) για τη βελτίωση των επιχειρηματικών λειτουργιών, την επινόηση νέων επιχειρηματικών μοντέλων, την όξυνση της επιχειρηματικής ευφυΐας και τη συνεργασία με πελάτες και ενδιαφερόμενους φορείς» (European Commission, 2015, σελ. 2).

Ενώ η επιχειρηματικότητα, στην πιο βασική της μορφή, μπορεί να περιγραφεί ως αυτοαπασχόληση (Gohmann, 2012), η ψηφιακή επιχειρηματικότητα περιλαμβάνει την αναζήτηση επιχειρηματικών ή οικονομικών ευκαιριών που εμφανίζονται σε μια ψηφιακή πλατφόρμα και στη χρήση ψηφιακών τεχνολογιών. (Giones, Brem, 2017; & Zhao, Collier, 2016). Η χρήση ψηφιακών εργαλείων και πλατφορμών προωθεί την εμφάνιση νέων τύπων εργασίας που δύσκολα μπορούν να ταξινομηθούν στις παραδοσιακές κατηγορίες της απασχόλησης, της αυτοαπασχόλησης, των επιχειρήσεων με

αναπτυξιακό προσανατολισμό κ.λπ. Από την άποψη αυτή, η ψηφιακή επιχειρηματικότητα δεν αποτελεί απλώς μια υποκατηγορία της επιχειρηματικότητας, αλλά «τη συμφιλίωση της παραδοσιακής επιχειρηματικότητας με τον νέο τρόπο δημιουργίας και λειτουργίας των επιχειρήσεων στην ψηφιακή εποχή» (Le Dinh et al., 2018, p. 1). Επομένως, οι επιχειρηματίες που ασχολούνται με την ψηφιακή επιχειρηματικότητα ονομάζονται **ψηφιακοί επιχειρηματίες** και οι επιχειρήσεις ή εταιρείες που προκύπτουν ονομάζονται **ψηφιακές επιχειρήσεις**.

Ποιος είναι ψηφιακός επιχειρηματίας;

Ο **ψηφιακός επιχειρηματίας** είναι επομένως ένα άτομο που αποφάσισε να χρησιμοποιήσει τους πόρους που διαθέτει το Διαδίκτυο, οργανώνοντάς τους σύμφωνα με ένα επιχειρηματικό μοντέλο, για να δημιουργήσει τη δική του διαδικτυακή επιχείρηση.

Οι ψηφιακοί επιχειρηματίες εκμεταλλεύονται τα τυπικά χαρακτηριστικά του διαδικτυακού κόσμου και των συστημάτων του (από τα κοινωνικά δίκτυα έως το λογισμικό διαχείρισης, από τα συστήματα δημιουργίας περιεχομένου έως τα συστήματα αμειβόμενης προώθησης) για να αποκτήσουν ένα τεράστιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των πιο παραδοσιακών τύπων επιχειρηματιών που δε δραστηριοποιούνται διαδικτυακά. Στην πραγματικότητα, είναι σημαντικό για έναν ψηφιακό επιχειρηματία να έχει ψηφιακή επιχειρηματική νοοτροπία, η οποία περιλαμβάνει επιχειρηματικό προσανατολισμό και την ικανότητα να μαθαίνει και να αναπτύσσει μια γενική κατανόηση των διαδικτυακών και κινητών τεχνολογιών (Jafari et al., 2020) και άλλων ψηφιακών και κοινωνικών μέσων. Γενικά, η ψηφιακή επιχειρηματικότητα εξαρτάται από τις ψηφιακές τεχνολογίες, οι οποίες αλλάζουν πολύ δυναμικά και απαιτούν από τους επιχειρηματίες να συμβαδίζουν με τις νέες εξελίξεις και να καινοτομούν συνεχώς (Jafari et al., 2020).

Γιατί πρέπει τα νέα άτομα να ενδιαφερθούν για την ψηφιακή επιχειρηματικότητα;

Η ανεργία των νέων αποτελεί μία από τις μεγαλύτερες προκλήσεις παγκοσμίως, η οποία επιδεινώθηκε από την πανδημία Covid 19 (ILO, 2022). Ταυτόχρονα, οι νέοι δείχνουν μεγάλο ενδιαφέρον για την επιχειρηματικότητα, αλλά παρόλα αυτά, πολύ λίγοι νέοι εργάζονται σε start-up επιχειρήσεις ή διευθύνουν επιχειρήσεις (OECD/European Commission, 2021). Μια σημαντική πτυχή που πρέπει να ληφθεί υπόψη είναι ότι οι **νέοι** και οι **νέες**, γεννημένοι σε ένα ψηφιακό περιβάλλον, έχουν ένα

ανταγωνιστικό πλεονέκτημα: είναι εξοικειωμένοι με το Διαδίκτυο, τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης κ.λπ. και μπορούν να κινούνται εύκολα στην ψηφιακή σφαίρα.

Η διεύρυνση των ευκαιριών απασχόλησης στην ψηφιακή οικονομία, συνοδευόμενη από προσπάθειες για την αύξηση του επιπέδου εκπαίδευσης και των δεξιοτήτων, θα μπορούσε να συμβάλει στην επισημοποίηση της απασχόλησης των νέων. Πράγματι, η ψηφιακή οικονομία έχει την προοπτική να προωθήσει την απασχόληση των νέων, και μαζί με το αρμόδιο επίπεδο πολιτικής να μετατρέψει αυτή την προοπτική σε πραγματικές ευκαιρίες εργασίας (ILO, 2022).

Κεφάλαιο 2.2: Ψηφιακός Μετασχηματισμός και Δυνατότητες

Εισαγωγή

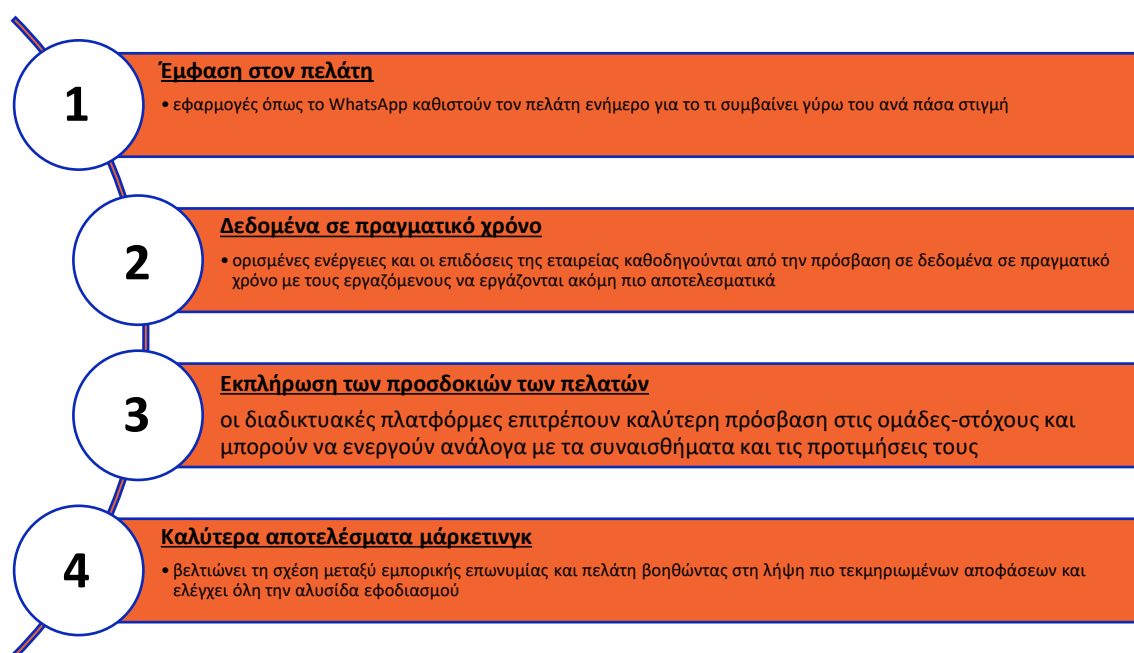
Ο ψηφιακός μετασχηματισμός αφορά την ενσωμάτωση της ψηφιακής τεχνολογίας σε όλους τους τομείς ενός οργανισμού, μεταβάλλοντας τον τρόπο που εργαζόμαστε και παρέχουμε αξία στους πελάτες μας. Αυτή η ταχεία και εκτεταμένη υιοθέτηση των ψηφιακών τεχνολογιών έχει δημιουργήσει ευκαιρίες επιχειρηματικότητας σε διάφορους κλάδους. Μόνο αφότου ορίσουμε με σαφήνεια τι σημαίνει ψηφιοποίηση για την εταιρεία ή τον οργανισμό μας, ποιοι επιχειρηματικοί τομείς και εταιρικοί στόχοι πρέπει να συμπεριληφθούν στην ψηφιοποίηση και τι πρέπει να κάνουμε με την ψηφιοποίηση, μπορούμε να αποφασίσουμε τι είδους στόχους θέλουμε να επιτύχουμε. Η ψηφιοποίηση για χάρη της ψηφιοποίησης και μόνο απομακρύνει το στόχο της επιχείρησης. Ας μάθουμε τι προσφέρει ο ψηφιακός μετασχηματισμός στην επιχείρησή μας και τι ευκαιρίες μπορεί να δημιουργήσει.

Οφέλη και τάσεις ψηφιακού μετασχηματισμού

Στο σημερινό ταχέως εξελισσόμενο ψηφιακό τοπίο, οι επιχειρήσεις συνειδητοποιούν την επείγουσα ανάγκη να προσαρμοστούν στις νέες τεχνολογίες και να υιοθετήσουν τον ψηφιακό μετασχηματισμό για να παραμείνουν ανταγωνιστικές. Η διαδικασία αυτή περιλαμβάνει την αξιοποίηση ψηφιακών εργαλείων και πλατφορμών για τον εξορθολογισμό των λειτουργιών, τη βελτίωση της εμπειρίας των πελατών και την προώθηση της καινοτομίας. Ως επιχειρηματίας, η κατανόηση των δυνατοτήτων του ψηφιακού μετασχηματισμού μπορεί να ξεκλειδώσει πολυάριθμες ευκαιρίες για ανάπτυξη και επιτυχία.

Με την ενσωμάτωση των ψηφιακών τεχνολογιών, οι επιχειρηματίες μπορούν να φέρουν επανάσταση στα επιχειρηματικά τους μοντέλα, διευρύνοντας την πελατειακή τους βάση και εξερευνώντας νέες αγορές που προηγουμένως ήταν απρόσιτες. Οι δυνατότητες είναι αμέτρητες και κυμαίνονται από τη βελτιστοποίηση των εσωτερικών διαδικασιών μέσω της αυτοματοποίησης και της ανάλυσης έως την αξιοποίηση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης και των διαδικτυακών πλατφορμών για αποτελεσματικό μάρκετινγκ και εμπλοκή των πελατών.

Επιπλέον, ο ψηφιακός μετασχηματισμός επιτρέπει στους επιχειρηματίες να αξιοποιήσουν τη δύναμη των δεδομένων και των αναλύσεων για τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων και την ανάλυση προβλέψεων. Χρησιμοποιώντας προηγμένα εργαλεία ανάλυσης, οι επιχειρηματίες μπορούν να αποκτήσουν πολύτιμες γνώσεις σχετικά με τη συμπεριφορά των πελατών, τις τάσεις της αγοράς και την ανάλυση των ανταγωνιστών, επιτρέποντάς τους να λαμβάνουν στρατηγικές επιχειρηματικές αποφάσεις που οδηγούν στην κερδοφορία και τη βιώσιμη ανάπτυξη.



Εικόνα 1. Οφέλη ψηφιακού μετασχηματισμού

Πηγή: [The Wisdom of Digital Transformation](#)

Επιπλέον, η έλευση αναδυόμενων τεχνολογιών όπως η τεχνητή νοημοσύνη, το Διαδίκτυο των πραγμάτων (IoT) και η Μπλοκ Αλυσίδα (blockchain) έχουν ανοίξει τις πόρτες σε καινοτόμες λύσεις, προσφέροντας στους επιχειρηματίες την ευκαιρία να διαταράξουν τους παραδοσιακούς κλάδους και να δημιουργήσουν εντελώς νέα επιχειρηματικά μοντέλα. Οι τεχνολογίες αυτές έχουν τη δυνατότητα να φέρουν την επανάσταση σε τομείς όπως η υγειονομική περίθαλψη, οι εφοδιαστικές υπηρεσίες, η χρηματοδότηση και η μεταποίηση, επιτρέποντας στους επιχειρηματίες να αποκτήσουν μια ξεχωριστή θέση σε αυτούς τους κλάδους με ανατρεπτικές και επεκτάσιμες ιδέες.

Η πανδημία Covid 19 επιτάχυνε τη διαδικασία του ψηφιακού μετασχηματισμού, καθώς η ψηφιοποίηση έγινε αναπόσπαστο μέρος της στρατηγικής και της επιτυχίας της εταιρείας.

Θεωρείται δεδομένο, αλλά οι επιχειρήσεις πρέπει να κάνουν συνεχείς αλλαγές και ενημερώσεις σχετικά με την ψηφιακό τους ταξίδι.

Η **ανθεκτικότητα** (resilience) εντός της επιχειρηματικής στρατηγικής μιας εταιρείας είναι επιτακτική ανάγκη για μακροπρόθεσμη επιτυχία. Αναφέρεται στην ικανότητα μιας εταιρείας να προσαρμόζεται και να ανακάμπτει γρήγορα από απροσδόκητες διαταραχές ή προκλήσεις, όπως η οικονομική ύφεση, οι αλλαγές στην αγορά, οι φυσικές καταστροφές ή οι τεχνολογικές εξελίξεις. Οι ανθεκτικές εταιρείες εντοπίζουν προληπτικά τους πιθανούς κινδύνους και αναπτύσσουν σχέδια έκτακτης ανάγκης για να ελαχιστοποιήσουν τον αντίκτυπο στις δραστηριότητές τους και στα αποτελέσματά τους. Με την ενσωμάτωση της ανθεκτικότητας στις διαδικασίες στρατηγικού σχεδιασμού τους, οι εταιρείες μπορούν να περιηγηθούν καλύτερα στις αβεβαιότητες, να αξιοποιήσουν ευκαιρίες ανάπτυξης εν μέσω αντιξοοτήτων, να ενισχύσουν την εμπιστοσύνη των ενδιαφερομένων μερών, να διατηρήσουν το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα και τελικά να ευημερήσουν ακόμη και εν μέσω αβεβαιότητας ή κρίσης.

Μια άλλη σημαντική τάση στις μέρες μας είναι η **βιωσιμότητα** (sustainability). Η βιώσιμη επιχειρηματική στρατηγική αναφέρεται στη διαδικασία μακροπρόθεσμου σχεδιασμού και λήψης αποφάσεων που διασφαλίζει ότι οι δραστηριότητες μιας εταιρείας ευθυγραμμίζονται με την περιβαλλοντική, κοινωνική και οικονομική βιωσιμότητα. Μια βιώσιμη επιχειρηματική στρατηγική περιλαμβάνει μια ολιστική προσέγγιση που ενσωματώνει τις αρχές της βιωσιμότητας σε όλες τις πτυχές του οργανισμού, συμπεριλαμβανομένου του σχεδιασμού των προϊόντων, της διαχείρισης της αλυσίδας εφοδιασμού, των πρακτικών των εργαζομένων και της συμμετοχής των ενδιαφερομένων μερών. Με την υιοθέτηση βιώσιμων πρακτικών, οι εταιρείες μπορούν όχι μόνο να μειώσουν το κόστος και να ενισχύσουν τη φήμη τους, αλλά και να συμβάλουν στη δημιουργία μιας πιο δίκαιης και ανθεκτικής παγκόσμιας οικονομίας.

Για την πλήρη αξιοποίηση των δυνατοτήτων του ψηφιακού μετασχηματισμού, είναι απαραίτητο οι επιχειρηματίες να επενδύσουν στη δημιουργία ψηφιακών ικανοτήτων στους οργανισμούς τους. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει την επιμόρφωση των εργαζομένων για τον αποτελεσματικό χειρισμό των ψηφιακών εργαλείων, την προώθηση μιας κουλτούρας συνεχούς καινοτομίας και τη

συνεργασία με τεχνολογικούς εταίρους για την παρακολούθηση των τελευταίων τάσεων και εξελίξεων.

Εν κατακλείδι, ο ψηφιακός μετασχηματισμός παρουσιάζει μια σειρά πρωτοφανών δυνατοτήτων για τους επιχειρηματίες. Αγκαλιάζοντας τις ψηφιακές τεχνολογίες και επαναπροσδιορίζοντας τα παραδοσιακά επιχειρηματικά μοντέλα, οι επιχειρηματίες μπορούν όχι μόνο να παραμείνουν μπροστά σε μια ολοένα και πιο ανταγωνιστική αγορά, αλλά και να ανακαλύψουν νέους δρόμους ανάπτυξης και επιτυχίας.



Εικόνα 2. Ψηφιακός Μετασχηματισμός

Πηγή: [Canva Database](#)

Κεφάλαιο 3: Εργαλεία Ψηφιακής Επιχειρηματικότητας

Κεφάλαιο 3.1: Επιχειρηματικός τρόπος σκέψης

Εισαγωγή

Η επιχειρηματική νοοτροπία βοηθά τους ηγέτες να δημιουργούν αξία «αναγνωρίζοντας και δρώντας σε ευκαιρίες, λαμβάνοντας αποφάσεις με περιορισμένες πληροφορίες και παραμένοντας προσαρμοστικοί και ανθεκτικοί σε συνθήκες αβέβαιες και πολύπλοκες», δήλωσε η Rowena Barrett, αντιπρύτανης για την επιχειρηματικότητα στο Πανεπιστήμιο Τεχνολογίας του Queensland.

Η επιχειρηματική νοοτροπία είναι απαραίτητη προϋπόθεση για τη δημιουργία μιας επιχείρησης. Η προσέγγιση ενός επιχειρηματία είναι διαφορετική από εκείνη ενός υπαλλήλου ή ακόμη και ενός ιδιοκτήτη επιχείρησης, καθώς επικεντρώνεται περισσότερο στη διαχείριση ενός καθιερωμένου επιχειρηματικού μοντέλου.

Η νοοτροπία του επιχειρηματία μας βοηθά να εντοπίζουμε ευκαιρίες, να θέτουμε στόχους και να αναπτύσσουμε έργα από το μηδέν, με ένα όραμα που επικεντρώνεται στη βελτίωση της κοινωνίας και στην παροχή αξίας στον πελάτη, ενώ παράλληλα αποφέρει κέρδη. Ο επιχειρηματίας δημιουργεί ανατρεπτικά και καινοτόμα έργα που μεταμορφώνουν την αγορά ή βελτιώνουν αυτό που ήδη υπάρχει.

Τι είναι ο επιχειρηματικός τρόπος σκέψης;

Ο όρος «επιχειρηματικός τρόπος σκέψης» αναφέρεται σε έναν τρόπο σκέψης και συμπεριφοράς που περιλαμβάνει στάσεις και χαρακτηριστικά κοινά μεταξύ των επιχειρηματιών. Η προθυμία ανάληψης κινδύνων, η δημιουργικότητα, η καινοτομία, η προνοητικότητα και η ικανότητα εύρεσης ευκαιριών σε δύσκολες καταστάσεις είναι χαρακτηριστικά αυτής της νοοτροπίας.

Η επιχειρηματική νοοτροπία είναι ένα σύνολο πεποιθήσεων, γνώσεων και διαδικασιών σκέψης που εξοπλίζουν τους ανθρώπους να αναγνωρίζουν ευκαιρίες, να αναλαμβάνουν πρωτοβουλίες και να πετυχαίνουν σε διαφορετικά πλαίσια (CURE-E, n.d.).

Συνοδεύει την πνευματική δομή ενός δημιουργού επιχείρησης/επιχειρηματία. Για να αναπτύξουμε ένα επιχειρηματικό σχέδιο, πρέπει να αναλύσουμε και να γνωρίζουμε, αλλά το πιο σημαντικό είναι να έχουμε επιχειρηματικό τρόπο σκέψης.

Με αυτόν τον τρόπο σκέψης είμαστε σε θέση να:

- Αναγνώριση των συνθηκών της αγοράς και των αδυναμιών του ανταγωνισμού.
- Επιτύχουμε την κερδοφορία σε ένα νέο επιχειρηματικό εγχείρημα.
- Καθορίσουμε διάφορες μεθόδους ή πηγές χρηματοδότησης.
- Αναγνωρίσουμε κοινωνικές ανάγκες και ελαττώματα.
- Δημιουργήσουμε καινοτόμες ιδέες που αλλάζουν το περιβάλλον της αγοράς.
- Δώσουμε προσοχή στην καινοτομία, τη συνεχή ανάπτυξη και την προστιθέμενη αξία.
- Προσφέρουμε νέες, βελτιωμένες λύσεις σε τρέχοντα ζητήματα.
- Δημιουργήσουμε βιώσιμα επιχειρηματικά μοντέλα και να αξιολογήσουμε την οικονομική βιωσιμότητα του επιχειρηματικού μας εγχειρήματος.

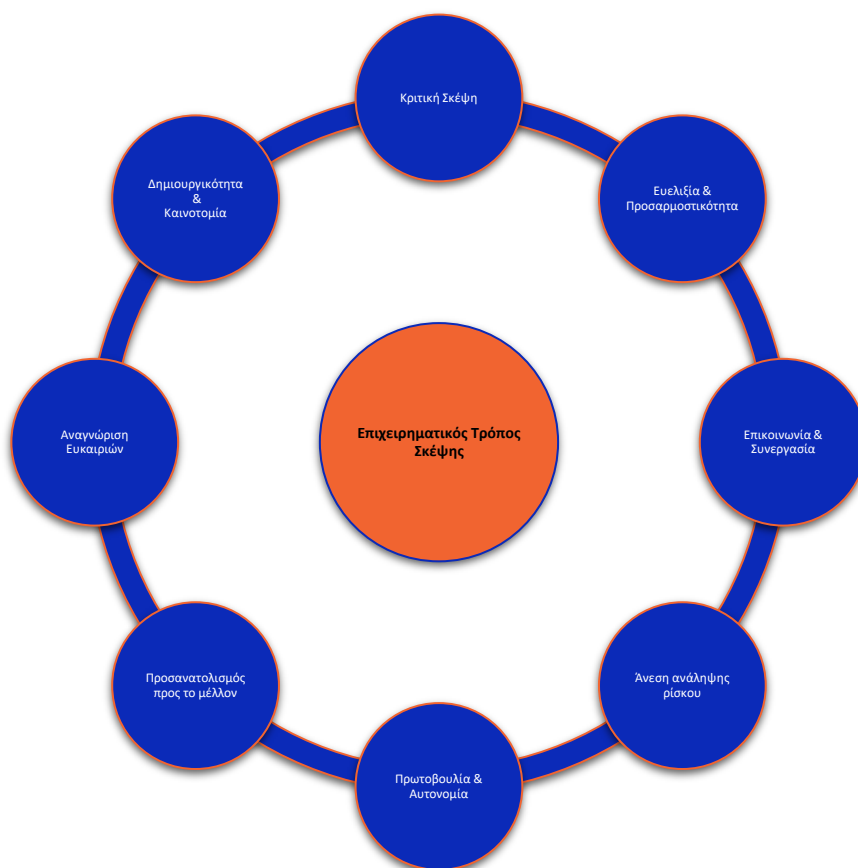
Δεξιότητες για την ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού τρόπου σκέψης

Δεν χρειάζεται να γεννηθείτε με επιχειρηματική νοοτροπία, είναι μια ικανότητα που μπορεί να αναπτυχθεί με την πάροδο των ετών, με προσπάθεια και σκληρή δουλειά. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο υπάρχουν πλέον πολλά μαθήματα κατάρτισης γύρω από αυτό το θέμα.

Ακολουθούν ορισμένες σημαντικές ιδιότητες του επιχειρηματικού τρόπου σκέψης:

- **Ανάληψη ρίσκου:** Οι επιχειρηματίες είναι πρόθυμοι να αναλάβουν υπολογισμένα ρίσκα και να βγουν από τη ζώνη άνεσής τους. Είναι πρόθυμοι να αποδεχτούν την αποτυχία ως μέρος της επιχειρηματικής διαδικασίας και βλέπουν τα ρίσκα ως ευκαιρίες για μάθηση και ανάπτυξη.
- Οι επιχειρηματίες είναι **δραστήριοι** και **προνοητικοί** άνθρωποι. Παίρνουν την πρωτοβουλία να ξεκινήσουν έργα, να δημιουργήσουν ιδέες και να αναλάβουν δράση. Είναι πρόθυμοι να αφιερώσουν χρόνο και προσπάθεια για να επιτύχουν τους στόχους τους.
- **Δημιουργικότητα και καινοτομία:** Οι επιχειρηματίες είναι δημιουργικοί και καινοτόμοι. Μπορούν να επινοήσουν καινοτόμες και ανατρεπτικές ιδέες, να βρουν δημιουργικούς τρόπους επίλυσης προβλημάτων και να αμφισβητήσουν το status quo. Αναζητούν συνεχώς νέους τρόπους για να βελτιωθούν και να δράσουν.

- **Προσανατολισμός στις ευκαιρίες:** Οι επιχειρηματίες μπορούν να βρουν εμπορικές ευκαιρίες στην αγορά. Μπορούν να βρουν ανεκμετάλλετους τομείς, να αναγνωρίσουν ανεκπλήρωτες ανάγκες και να επινοήσουν λύσεις που εκμετάλλευσης των ευκαιριών.
- Οι επιχειρηματίες μπορούν να **αντέξουν** και να **ξεπεράσουν τις δυσκολίες**. Λόγω της ανθεκτικής και επίμονης στάσης, μπορούν να παραμείνουν προσηλωμένοι στους στόχους τους παρά τις προκλήσεις και τις αναποδιές που μπορεί να συναντήσουν μελλοντικά.
- **Στρατηγική σκέψη:** Οι επιχειρηματίες μπορούν να σχεδιάζουν μακροπρόθεσμα. Έχουν την ικανότητα να θέτουν σαφείς στόχους, να δημιουργούν σχέδια δράσης και να λαμβάνουν τεκμηριωμένες αποφάσεις που θα τους βοηθήσουν να επιτύχουν τους στόχους τους.
- Εν ολίγοις, η επιχειρηματική νοοτροπία αναφέρεται σε ένα σύνολο χαρακτηριστικών και στάσεων που εμπνέουν τους επιχειρηματίες να αναζητούν ευκαιρίες, να αναλαμβάνουν υπολογισμένα ρίσκα και να επιδιώκουν τους στόχους τους με δημιουργικότητα, καινοτομία και αποφασιστικότητα.



Εικόνα 3. Οκτώ δεξιότητες και χαρακτηριστικά που ενσαρκώνουν τον επιχειρηματικό τρόπο σκέψης

Πηγή: [California State University Chico](#)

Διαδραστικές δραστηριότητες και πόροι

Το **Network for Teaching Entrepreneurship** (NFTE) είναι ένας παγκόσμιος εκπαιδευτικός μη κερδοσκοπικός οργανισμός που επικεντρώνεται στο να μεταφέρει τη δύναμη της επιχειρηματικότητας στους νέους σε όλο τον κόσμο. Το NFTE παρέχει ευέλικτη, βασισμένη σε έργα μάθηση σε αίθουσες διδασκαλίας, κατασκηνώσεις, μετασχολικά προγράμματα και σε απευθείας σύνδεση. Τα προγράμματά διδάσκονται από ένα άριστα καταρτισμένο Σώμα Εκπαιδευτικών και οι μαθητές του NFTE υποστηρίζονται από ένα ποικιλόμορφο Σώμα Εθελοντών από την τοπική κοινότητα, συμπεριλαμβανομένων ηγετών επιχειρήσεων και επιχειρηματιών.

Το πρόγραμμα σπουδών **Youth Entrepreneurs** της **Empowered** χρησιμοποιεί δραστηριότητες και κίνητρα για την ανάπτυξη επιχειρηματικού τρόπου σκέψης σε μαθητές γυμνασίου και λυκείου και είναι ιδανικό για χρήση σε μαθήματα επιχειρήσεων, μάρκετινγκ ή επιχειρηματικότητας χωρίς κόστος για τον εκπαιδευτικό, τον οδηγό ή τον γονέα.

Πώς μπορεί να βοηθήσει το παιχνίδι GameOn;

Το διαδραστικό παιχνίδι του GameOn παρέχει στους χρήστες μια διαδραστική εμπειρία, προωθώντας τη διδασκαλία επιχειρηματικών δεξιοτήτων, στην προκειμένη περίπτωση του επιχειρηματικού τρόπου σκέψης. Καθώς πρόκειται για παιχνίδι, θα προσελκύσει την προσοχή και το ενδιαφέρον των νέων να το δοκιμάσουν και να παίξουν. Καθώς πρόκειται για ένα παιχνίδι με μια πολύ διαδραστική ενότητα: ερώτηση - απάντηση - ανατροφοδότηση, οι νέοι θα νιώσουν ότι μαθαίνουν με έναν εύκολο και ευχάριστο τρόπο.

Παιχνίδι

Επιχειρηματικά Μοντέλα, Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου, Επιχειρηματικό Μοντέλο You για Ψηφιακές Επιχειρήσεις



Επίπεδο 1 - Ήρθε η ώρα για ένα επιχειρηματικό μοντέλο

Εισαγωγή στις έννοιες των Επιχειρηματικών Μοντέλων, του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου, και του Επιχειρηματικού Μοντέλου You

PLAY



Επίπεδο 2 - Ας συζητήσουμε για το επιχειρηματικό μας μοντέλο.

Κατανόηση των εννοιών των Επιχειρηματικών Μοντέλων, του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου, και του Επιχειρηματικού Μοντέλου You εστιάζοντας στις λεπτομέρειες.

PLAY



Επίπεδο 3 - Γινόμαστε ειδικοί στον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου

Κατακτώντας τις έννοιες των Επιχειρηματικών Μοντέλων, του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου, και το Επιχειρηματικό Μοντέλο You παίρνοντας αποφάσεις με κριτική σκέψη.

PLAY



Εικόνες 4 & 5. Το παιχνίδι GameON

Κεφάλαιο 3.2: Ψηφιακό Μάρκετινγκ

Εισαγωγή

Είναι αναμφισβήτητο ότι η ανάπτυξη της τεχνολογίας τις τελευταίες δύο δεκαετίες έχει επηρεάσει σημαντικά τη ζωή των ατόμων. Το ψηφιακό μάρκετινγκ είναι ένας δυναμικός και ταχέως εξελισσόμενος τομέας που έχει φέρει επανάσταση στον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις συνδέονται με την ομάδα-στόχο τους. Οι επιχειρήσεις και οι εταιρείες έπρεπε να προσαρμόσουν ανάλογα τις δραστηριότητές τους προκειμένου να διατηρήσουν υψηλά αποτελέσματα και να επιτύχουν τους ετήσιους στόχους τους. Καθώς το μάρκετινγκ διαδραματίζει ζωτικό ρόλο στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων, πολλές εταιρείες αναγκάστηκαν να αφήσουν πίσω τους παραδοσιακούς τρόπους που χρησιμοποιούσαν για την προώθηση της εμπορικής τους επωνυμίας και να επενδύσουν περισσότερο σε ψηφιακά μέσα.

Ο όρος ψηφιακό μάρκετινγκ αναφέρεται σε όλες τις ενέργειες μάρκετινγκ στο Διαδίκτυο μέσω ψηφιακών καναλιών, όπως τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, οι ιστότοποι και οι μηχανές αναζήτησης. Μέσω αυτών των καναλιών οι εταιρείες μπορούν να δημιουργήσουν μια σύνδεση με τους υποψήφιους πελάτες και να επιτύχουν επίσης μια παγκόσμια επέκταση του πελατολογίου τους. Το ψηφιακό μάρκετινγκ, επίσης, προσφέρει στους νέους αναγνώστες μια πύλη σε έναν κόσμο ευκαιριών. Παρέχει γνώσεις για την αποτελεσματική επικοινωνία, τους ανοίγει ποικίλες προοπτικές σταδιοδρομίας και τους εξοπλίζει με δεξιότητες. Από την ανάλυση δεδομένων έως τη δημιουργία περιεχομένου, οι δεξιότητες ψηφιακού μάρκετινγκ έχουν μεγάλη ζήτηση σε όλους τους κλάδους. Επιτρέπει τη δημιουργική έκφραση και τη δυνατότητα ουσιαστικού αντίκτυπου στο ψηφιακό τοπίο. Εξερευνώντας το ψηφιακό μάρκετινγκ, οι νέοι μπορούν να αποκτήσουν πολύτιμες γνώσεις, να παραμείνουν μπροστά στην αγορά εργασίας και να διαμορφώσουν το μέλλον του μάρκετινγκ στην ψηφιακή εποχή.

Τύποι επιχειρήσεων

Κάθε είδος επιχείρησης που στοχεύει στην ενίσχυση της επιχειρηματικής της ανάπτυξης χρειάζεται να επενδύει στο ψηφιακό μάρκετινγκ. Κάθε επιχείρηση, αφού προσδιορίσει τις ανάγκες των αγοραστών της, θα πρέπει να δημιουργήσει πολύτιμο ψηφιακό περιεχόμενο και να επεξεργαστεί

μεθόδους που θα προσελκύσουν υποψήφιους πελάτες. Καθώς όμως οι επιχειρήσεις λειτουργούν με διαφορετικό τρόπο, οι στρατηγικές μάρκετινγκ θα πρέπει επίσης να διαφέρουν.

Οι εταιρείες μπορούν να κατηγοριοποιηθούν ως B2B (επιχείρηση προς επιχείρηση) και B2C (επιχείρηση προς καταναλωτή). Προκειμένου και οι δύο τύποι εταιρειών να έχουν επιτυχή αποτελέσματα, εστιάζουν αντίστοιχα σε διαφορετικές στρατηγικές μάρκετινγκ ανάλογα με το κοινό τους. Οι εταιρείες B2B συνεργάζονται κυρίως με άλλες επιχειρήσεις, επομένως πρέπει να διαθέτουν έναν πολύ καλά δομημένο και λεπτομερή ιστότοπο. Μέσω της ιστοσελίδας και των ψηφιακών μέσων, όπως το LinkedIn, οι υποψήφιοι πελάτες θα πρέπει να είναι σε θέση να ενημερωθούν πλήρως για την εταιρεία και τις προσφερόμενες υπηρεσίες της. Το επόμενο βήμα θα είναι η επικοινωνία με το διοικητικό προσωπικό για τη δημιουργία σχέσης επιχείρησης-πελάτη. Αντίθετα, οι επιχειρήσεις B2C συνήθως προσελκύουν τους πελάτες τους απευθείας μέσω ψηφιακών πλατφορμών. Η αγορά ενός προσφερόμενου προϊόντος μπορεί να ολοκληρωθεί χωρίς την αλληλεπίδραση με πωλητές. Οι εταιρείες B2C χρησιμοποιούν συνήθως μέσα όπως το Instagram και το Facebook, καθώς και πληρωμένες διαφημίσεις για να προωθήσουν τα προϊόντα και τις προσφορές τους.

Μέθοδοι ψηφιακού μάρκετινγκ

Όλες οι επιχειρήσεις θέτουν ορισμένους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους και επικεντρώνονται στην εξεύρεση τρόπων για την επίτευξή τους. Προκειμένου να επιτύχουν τα επιθυμητά αποτελέσματα, χρησιμοποιούν εργαλεία για να χαράξουν τη στρατηγική τους και να εφαρμόσουν μεθόδους για την ανάλογη ενίσχυση του εμπορικού τους σήματος. Οι μέθοδοι ψηφιακού μάρκετινγκ μπορεί να είναι διάφορες, όπως:

Μάρκετινγκ μηχανών αναζήτησης (Search Engine Marketing - SEM): η εμφάνιση του ιστοτόπου στα κορυφαία αποτελέσματα των μηχανών αναζήτησης, π.χ. μέσω πληρωμένων διαφημίσεων, μπορεί να συμβάλει στην αύξηση των προβολών και των επισκέψεων στον ιστότοπο της εταιρείας.

Μάρκετινγκ Μέσων Κοινωνικής Δικτύωσης (Social Media Marketing - SMM): αναφέρεται στη χρήση των κοινωνικών πλατφορμών για διαφημιστικούς σκοπούς και τη δημιουργία περιεχομένου μάρκετινγκ.

Προώθηση Περιεχομένου: αυτή μπορεί να είναι η διαφήμιση pay-per-click, η προώθηση μέσω των μέσων κοινωνικής δικτύωσης και μέσω μηνυμάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή ακόμα και η

προσέγγιση ατόμων επιρροής (influencers). Μια προσέγγιση που αξιοποιεί πολλαπλά κανάλια θα μπορούσε να φέρει καλύτερα αποτελέσματα.

Μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (Email Marketing): πιστοί πελάτες είναι οι συνδρομητές ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, καθώς είτε έχουν εκδηλώσει το ενδιαφέρον τους και έχουν εγγραφεί στο ενημερωτικό δελτίο, είτε έχουν ήδη ολοκληρώσει μια αγορά. Το μάρκετινγκ μέσω μηνυμάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου μπορεί να έχει τη μορφή κωδικών για εκπτώσεις, πληροφορίες σχετικά με τα προσφερόμενα προϊόντα, προωθητικές ενέργειες ή νέες κυκλοφορίες.

Μάρκετινγκ Συνεργατών (Affiliate marketing): είναι ένας τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι μπορούν να κερδίζουν χρήματα και προμήθειες διαφημίζοντας και προωθώντας προϊόντα και υπηρεσίες μέσω συνεργατικών συνδέσμων.

Βελτιστοποίηση μηχανών αναζήτησης (Search Engine Optimisation - SEO): την ενίσχυση της κοινωνικής εικόνας προκειμένου οι ιστοσελίδες να εμφανίζονται στα οργανικά αποτελέσματα. Αυτό θα εξασφαλίσει υψηλή ορατότητα από ενδιαφερόμενους με υψηλές προθέσεις αγοράς.

Διαδραστικές δραστηριότητες και πόροι

Οι διαδραστικές δραστηριότητες και οι πόροι διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στην ενίσχυση της μάθησης και της κατανόησης στον τομέα του ψηφιακού μάρκετινγκ. Σήμερα οι επιχειρήσεις επιλέγουν να εφαρμόζουν εξατομικευμένες εκστρατείες μάρκετινγκ, καθώς προσφέρουν υψηλότερα αποτελέσματα κέρδους. Με αυτόν τον τρόπο μπορούν να ενεργούν με βάση τις προσωπικές προτιμήσεις και τη συμπεριφορά του πελάτη. Χάρη στην τεχνολογική πρόοδο και τη χρήση ψηφιακών εργαλείων, οι εταιρείες μπορούν να δημιουργήσουν το κοινό-στόχο τους και να του προσφέρουν εξατομικευμένο περιεχόμενο μέσω διαδραστικού μάρκετινγκ.

Το διαδραστικό μάρκετινγκ μπορεί να επιτευχθεί, για παράδειγμα, με τη συμμετοχή σε κληρώσεις δώρων και διαγωνισμούς ή ακόμη και με τη συμπλήρωση ερωτηματολογίων που θα μπορούσαν να συμπληρώσουν οι πελάτες κατά την πλοήγησή τους στον ιστότοπο. Αυτά τα ερωτηματολόγια απαντώνται αυτόματα από bots και προτείνουν έναν κατάλογο κατάλληλων προϊόντων, που προσφέρει η εταιρεία, σύμφωνα με τις ανάγκες του κάθε ατόμου. Μια άλλη διαδραστική μέθοδος μπορεί να έχει τη μορφή υπενθυμίσεων για εγκαταλελειμμένα καλάθια αγορών ή την προσφορά ενός εκπτώσιμου κωδικού για να προκαλέσει τον πελάτη να ολοκληρώσει την αγορά. Τα μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και οι αναδυόμενες ειδοποιήσεις σχετικά με τις πωλήσεις ή τις

εκπτώσεις σε μια ποικιλία προσφερόμενων προϊόντων μπορούν να αυξήσουν τις αγορές. Οι έρευνες συνολικής εκτίμησης της ικανοποίησης μπορούν επίσης να παράσχουν πολύτιμη ανατροφοδότηση προς την επιχείρηση.

Οι πλατφόρμες ηλεκτρονικής μάθησης, όπως το Udemy, το Coursera και το LinkedIn Learning, προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα μαθημάτων και πιστοποιήσεων, επιτρέποντας στους νέους εκπαιδευόμενους να εμβαθύνουν σε διάφορες πτυχές του ψηφιακού μάρκετινγκ με τον δικό τους ρυθμό. Επιπλέον, η συμμετοχή σε διαδικτυακές κοινότητες και φόρουμ όπως το Digital Marketing Reddit ή η συμμετοχή σε διαδικτυακά σεμινάρια και συνέδρια ειδικά για τον κλάδο παρέχουν ευκαιρίες δικτύωσης, ανταλλαγής ιδεών και ενημέρωσης σχετικά με τις τελευταίες τάσεις και τις βέλτιστες πρακτικές στο ψηφιακό μάρκετινγκ. Αυτές οι διαδραστικές δραστηριότητες και οι πόροι όχι μόνο παρέχουν πολύτιμες γνώσεις αλλά και ενισχύουν την αίσθηση της δέσμευσης και της συνεργασίας στην κοινότητα του ψηφιακού μάρκετινγκ.

Πώς μπορεί να βοηθήσει το παιχνίδι GameOn;

Το παιχνίδι GameOn είναι μια εξαιρετική ευκαιρία για τους νέους και νέες ώστε να αποκτήσουν πολύτιμες γνώσεις σχετικά με το ψηφιακό μάρκετινγκ. Μέσω αυτής της πρακτικής εμπειρίας, οι συμμετέχοντες μπορούν να επιλέξουν μεταξύ διαφορετικών μεθόδων ψηφιακού μάρκετινγκ, με τελικό στόχο την προσέλκυση πελατών, διατηρώντας παράλληλα ένα υψηλό επίπεδο υπηρεσιών και επιτυγχάνοντας το υψηλότερο δυνατό κέρδος. Αυτό θα μπορούσε να προσφέρει μια εμπειρία που προσεγγίζει την πραγματική ζωή και να συμπληρώσει σε μεγάλο βαθμό αυτό τον οδηγό.

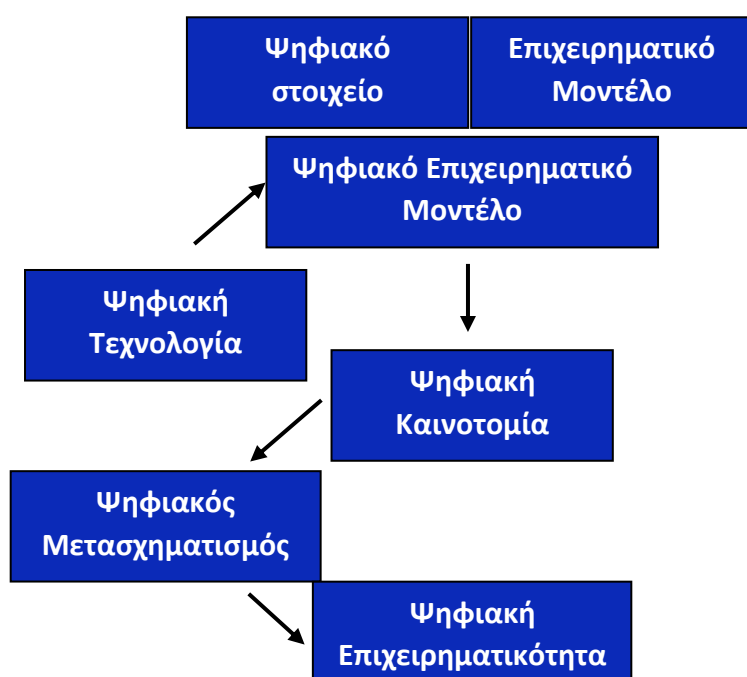
Κεφάλαιο 3.3: Επιχειρηματικά Μοντέλα, Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου, Επιχειρηματικό μοντέλο “You” για Ψηφιακές Επιχειρήσεις

Εισαγωγή

Στόχος αυτού του μέρους είναι να εξοικειωθείτε με τους διάφορους τύπους ψηφιακών επιχειρηματικών μοντέλων και να σας βοηθήσει να αποκτήσετε τις γνώσεις και τα εργαλεία που θα χρειαστείτε για να ξεκινήσετε τη δική σας ψηφιακή επιχείρηση. Τα τεχνολογικά επιτεύγματα και η ψηφιοποίηση αμφισβητούν τον παραδοσιακό τρόπο λειτουργίας των επιχειρήσεων και, ως εκ τούτου, η εξοικείωση με τα ψηφιακά επιχειρηματικά μοντέλα είναι απαραίτητη για εσάς, ως εν δυνάμει ψηφιακοί επιχειρηματίες. Επιπλέον, αυτό το κεφάλαιο περιγράφει τον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου και το Επιχειρηματικό μοντέλο You για ψηφιακούς επιχειρηματίες ως παραδείγματα εργαλείων που διευκολύνουν την ψηφιακή επιχειρηματικότητα.

Ψηφιακά Επιχειρηματικά Μοντέλα

Ένα ψηφιακό επιχειρηματικό μοντέλο είναι ένα επιχειρηματικό μοντέλο που χρησιμοποιεί ψηφιακές τεχνολογίες για να δημιουργήσει αξία στην αγορά (Bican & Brem, 2020).



Πιο συγκεκριμένα, έχει τα ακόλουθα διακριτά χαρακτηριστικά (Talin, 2022):

- ✓ Το προϊόν/Η υπηρεσία βασίζεται σε ψηφιακές τεχνολογίες
- ✓ Ο πελάτης χρειάζεται να χρησιμοποιήσει ένα ψηφιακό κανάλι
- ✓ Η Μοναδική Πρόταση Πώλης (USP) δημιουργείται ψηφιακά
- ✓ Το ψηφιακό μοντέλο είναι νέο στην αγορά

Εικόνα 6. Η ψηφιοποίηση ενός επιχειρηματικού μοντέλου.

Πηγή: Bican & Brem, 2020.

Υπάρχουν διάφορα ψηφιακά επιχειρηματικά μοντέλα για να επιλέξετε ανάλογα με τους πελάτες και τη μοναδική πρόταση αξίας που επιδιώκετε (Talin, 2022). Ορίστε μερικά ενδεικτικά παραδείγματα:

- a) **Ελεύθερο Μοντέλο/ Μοντέλο υποστηριζόμενο από διαφημίσεις:** βασίζεται στην παροχή μιας δωρεάν υπηρεσίας που "χρηματοδοτείται" από την προώθηση διαφημίσεων και τη συλλογή προσωπικών δεδομένων. Το Facebook και η Google είναι δύο δημοφιλή παραδείγματα εταιρειών που κάνουν χρήση αυτού του μοντέλου (Lambrecht et al, 2014).
- b) **Μοντέλο Freemium:** οι χρήστες έχουν δωρεάν πρόσβαση σε μια βασική - δωρεάν - έκδοση του προϊόντος, η οποία θέτει περιορισμούς στην πλήρη λειτουργία του. Εάν οι χρήστες θέλουν να χρησιμοποιήσουν περισσότερες δυνατότητες ή πόρους, τότε έχουν τη δυνατότητα να αναβαθμίσουν στην επί πληρωμή - premium - έκδοση (Kannan & Singh, 2021).
- c) **γ) Μοντέλο ηλεκτρονικού εμπορίου:** βασίζεται στην πώληση φυσικών προϊόντων μέσω ενός ηλεκτρονικού καταστήματος (Kannan & Singh, 2021)
- d) **Μοντέλο αγοράς (Marketplace Model):** πωλητές και αγοραστές χρησιμοποιούν μια Τρίτη πλατφόρμα για την ανταλλαγή αγαθών και υπηρεσιών. Το μοντέλο αυτό προσδιορίζεται με διάφορα ονόματα, όπως μοντέλο ομοτίμων (peer-to-peer) ή μοντέλο αμφίπλευρης αγοράς (two-sided marketplace). (Huynh et al., 2020).
- e) **Μοντέλο πρόσβασης άνευ ιδιοκτησίας / Μοντέλο Διαμοιρασμού:** επιτρέπει στους πελάτες να πληρώνουν για ένα προϊόν για ένα ορισμένο χρονικό διάστημα χωρίς να τους ανήκει πραγματικά. Παραδείγματα τέτοιων συναλλαγών είναι η ενοικίαση ενός αυτοκινήτου ή ενός διαμερίσματος. (Ozdemir, G & Turker, D. 2019).
- f) **Μοντέλο συνδρομών:** οι χρήστες αποκτούν πρόσβαση σε μια υπηρεσία, όπως μια πλατφόρμα streaming, σε μηνιαία/ετήσια βάση (Kannan & Singh, 2021).

Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου και Επιχειρηματικό μοντέλο You για Ψηφιακές Επιχειρήσεις

Τα ψηφιακά επιχειρηματικά μοντέλα μπορούν να γίνουν καλύτερα κατανοητά αν προσπαθήσετε να εφαρμόσετε τις θεωρητικές σας γνώσεις στην πράξη. Η πρακτική εφαρμογή της θεωρίας είναι δυνατή μέσω της χρήσης επιχειρηματικών εργαλείων. Ο Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου και το Επιχειρηματικό μοντέλο You για Ψηφιακές Επιχειρήσεις είναι δύο παραδείγματα τέτοιων εργαλείων τέτοιας φύσεως. Η χρήση του καμβά της εικόνας 7 μπορεί να σας οδηγήσει σε χρήσιμα

συμπεράσματα για τους πελάτες που εξυπηρετείτε, τα κανάλια μέσω των οποίων προσφέρονται προτάσεις αξίας και τον τρόπο που η εταιρεία σας κερδίζει χρήματα (University of Oxford, n.d.). Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε τον καμβά για να κατανοήσετε καλύτερα το δικό σας επιχειρηματικό μοντέλο ή εκείνο ενός ανταγωνιστή.



Εικόνα 7. Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου.
Πηγή: (University of Oxford, n.d.).

Ο καμβάς επιχειρηματικών μοντέλων μπορεί να λειτουργήσει όχι μόνο για την περιγραφή οργανωσιακών επιχειρηματικών μοντέλων, αλλά και για την περιγραφή προσωπικών επιχειρηματικών μοντέλων. (Clark & al, 2012).

Σημειώστε τις διαφορές μεταξύ του προσωπικού επιχειρηματικού μοντέλου και του οργανωσιακού μοντέλου:

- ✓ Στο πλαίσιο των Κύριων Πόρων του προσωπικού καμβά, αναλύετε τον εαυτό σας ως επιχειρηματία (την προσωπικότητά σας, τις δεξιότητές σας και τα περιουσιακά στοιχεία που κατέχετε ή ελέγχετε), ενώ στον οργανωσιακό καμβά, οι Κύριοι Πόροι αποτελούνται από ένα ευρύτερο φάσμα πόρων, όπως άλλοι άνθρωποι (Clark & al, 2012).

- ✓ Ο προσωπικός καμβάς μπορεί να περιλαμβάνει μη χρηματικά κόστη και οφέλη, όπως το άγχος και η ικανοποίηση αντίστοιχα, ενώ ο οργανωσιακός καμβάς περιλαμβάνει μόνο χρηματικά κόστη και οφέλη. (Clark & al, 2012).

Διαδραστικές δραστηριότητες και πόροι

Τώρα που είστε εξοικειωμένοι με τους διάφορους τύπους Ψηφιακών Επιχειρηματικών Μοντέλων και τον Καμβά Ψηφιακών Επιχειρήσεων, ήρθε η ώρα να συνδυάσετε τη θεωρία με την πράξη!

Η δημιουργία ενός επιχειρηματικού καμβά για τη δική σας εταιρεία ή απλώς για την επιχειρηματική σας ιδέα μπορεί να είναι αρκετά απλή στις μέρες μας. Υπάρχουν διάφορα σχετικά διαδικτυακά εργαλεία και πλατφόρμες, τα οποία βρίσκονται στη διάθεσή σας για να τα χρησιμοποιήσετε. Παραδείγματα περιλαμβάνουν:

- ✓ **Canvanizer**: Το Canvanizer είναι ένα απλό διαδικτυακό εργαλείο με συνδέσμους εύκολους προς κοινή χρήση μεταξύ των μελών μιας ομάδας που ανταλλάσσουν ιδέες για ένα έργο, δίχως να βρίσκονται απαραίτητα στο ίδιο δωμάτιο. Παρέχει πρότυπα Καμβά Επιχειρηματικών Μοντέλων που μπορείτε εύκολα να χρησιμοποιήσετε και να προσαρμόσετε.
- ✓ **Canva**: Το Canva είναι μια διαδικτυακή πλατφόρμα σχεδιασμού και οπτικής επικοινωνίας που απλοποιεί τη διαδικασία προετοιμασίας ενός Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου. Μπορείτε να δημιουργήσετε το δικό σας Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου από το μηδέν ή να χρησιμοποιήσετε ένα έτοιμο πρότυπο. Μόλις δημιουργηθεί, είναι πραγματικά εύκολο και απλό να το μοιραστείτε με άλλα μέλη της ομάδας σας.

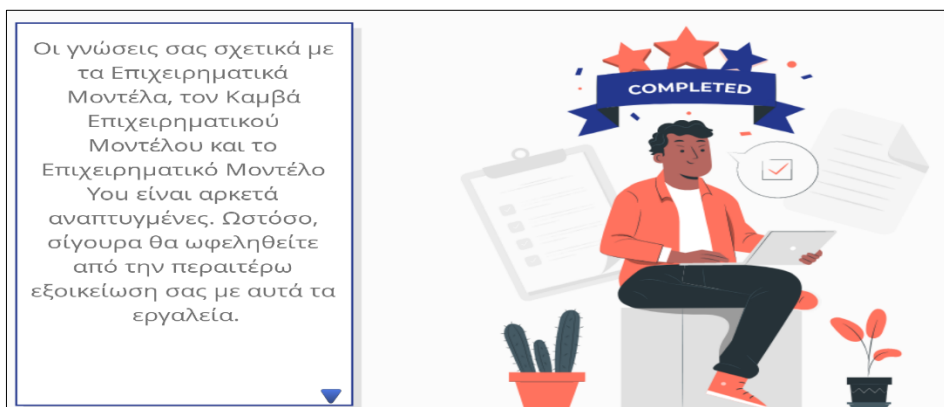
Εκτός από τα παραπάνω εργαλεία, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε διαδικτυακούς πόρους, όπως σεμινάρια και ηλεκτρονικά μαθήματα σχετικά με το θέμα των επιχειρηματικών μοντέλων. Μπορείτε να επισκεφθείτε τους ακόλουθους διαδικτυακούς πόρους για να εμπλουτίσετε τις γνώσεις σας σχετικά με το θέμα:

- ✓ Ένα δωρεάν ηλεκτρονικό μάθημα από το Πανεπιστήμιο της Βιρτζίνια που παρέχεται μέσω του Coursera: <https://www.coursera.org/learn/uva-darden-innovation-business-model-canvas#syllabus>
- ✓ Ένα ηλεκτρονικό μάθημα που παρέχεται από το δίκτυο έργων Coursera (Coursera Project Network): <https://www.coursera.org/projects/business-model-canva#details>
- ✓ Μια σειρά σεμιναρίων:

- Business Model Canvas Explained with Examples:
<https://www.youtube.com/watch?v=CakUeC1sCSs&pp=ygUdYnVzaW5lc3MgbW9kZWw gY2FudmFzIGRpZ2l0YWw%3D>
- Business Model Canvas Tutorial - Uber Business Model:
<https://www.youtube.com/watch?v=dtf61YDCXDY&pp=ygUdYnVzaW5lc3MgbW9kZWw gY2FudmFzIGRpZ2l0YWw%3D>

Πώς μπορεί να βοηθήσει το παιχνίδι GameOn;

Το παιχνίδι GameOn παρέχει στους χρήστες μια πλήρη διαδραστική εμπειρία προσομοίωσης που επικεντρώνεται στην προώθηση επιχειρηματικών δεξιοτήτων, συμπεριλαμβανομένων των γνώσεων σχετικά με τα επιχειρηματικά μοντέλα, τον επιχειρηματικό καμβά και το επιχειρηματικό μοντέλο You για ψηφιακούς επιχειρηματίες. Η μέθοδος εκμάθησης που βασίζεται σε ένα παιχνίδι προσομοίωσης διευκολύνει την κατανόηση πρακτικών εννοιών όπως τα επιχειρηματικά μοντέλα και η χρήση του Καμβά Επιχειρηματικών Μοντέλων και, ως εκ τούτου, προετοιμάζει τους χρήστες για την εφαρμογή αυτών των γνώσεων και δεξιοτήτων στο πραγματικό επιχειρηματικό περιβάλλον.



Εικόνες 8 & 9. Το παιχνίδι GameON

Κεφάλαιο 3.4: Πυρήνας Καινοτομίας & Επιχειρηματικότητας

Εισαγωγή

Το κεφάλαιο αυτό παρουσιάζει τον πυρήνα καινοτομίας και επιχειρηματικότητας. Αυτό αποτελεί μια συνεκτική πρωτοβουλία σχεδιασμένη για να ενδυναμώσει τους νέους ώστε να ξεπεράσουν τις προκλήσεις της ανεργίας. Επιδιώκει να τους εξοπλίσει με τις απαραίτητες δεξιότητες και γνώσεις για να διαπρέψουν ως επιχειρηματίες στον ακμάζοντα ψηφιακό τομέα. Μέσα από την πρακτική εξάσκηση και την έκθεση σε τεχνολογίες αιχμής, αυτό το κεφάλαιο παρουσιάζει συμβουλές και πόρους για να θριαμβεύσετε επιχειρηματικά.

Χρήσιμα ψηφιακά εργαλεία επιχειρηματικότητας και καινοτομίας

Εκτός από τις θεμελιώδεις αρχές και δεξιότητες που προσφέρει ο πυρήνας καινοτομίας και επιχειρηματικότητας, υπάρχουν διαθέσιμα διάφορα εργαλεία και πόροι για την ενδυνάμωση των νέων ατόμων στο ταξίδι τους προς την ψηφιακή επιχειρηματικότητα.

Ας εξερευνήσουμε μερικά από αυτά τα βασικά στοιχεία που μπορούν να ενισχύσουν τις επιχειρηματικές σας ικανότητες και να προωθήσουν την επιτυχία στον ψηφιακό τομέα.

Έρευνα και ανάλυση αγοράς

Η κατανόηση της αγοράς-στόχου είναι ζωτικής σημασίας για κάθε επιχειρηματία. Η χρήση εργαλείων και τεχνικών έρευνας αγοράς σας επιτρέπει να εντοπίζετε τις τάσεις, τις ανάγκες των καταναλωτών και το τοπίο του ανταγωνισμού. Οι πληροφορίες αυτές βοηθούν στην ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων ή υπηρεσιών που ανταποκρίνονται σε συγκεκριμένες απαιτήσεις της αγοράς. Εργαλεία όπως [Google Trends](#), [Statista](#), και οι πλατφόρμες ανάλυσης μέσω κοινωνικής δικτύωσης παρέχουν πολύτιμες πληροφορίες σχετικά με τις προτιμήσεις των καταναλωτών και τη δυναμική της αγοράς.

Εργαλεία σχεδιαστικής σκέψης (Design thinking)

Τα ψηφιακά εργαλεία σχεδιαστικής σκέψης είναι εφαρμογές λογισμικού που διευκολύνουν τις φάσεις σύλληψης ιδεών, δημιουργίας πρωτοτύπων και δοκιμών της διαδικασίας σχεδιαστικής σκέψης. Μπορείτε να τα χρησιμοποιήσετε για να ανταλλάξετε ιδέες με μια ομάδα, ενθαρρύνοντας έτσι τη συνεργασία, ακόμη και από απόσταση. Θα σας βοηθήσει να λύσετε προβλήματα, να

σχεδιάζετε νέα προϊόντα, ενώ παράλληλα θα είστε δημιουργικοί και καινοτόμοι. Εργαλεία όπως [Miro](#) (πίνακας), [Figma](#) (συνεργασία σε πραγματικό χρόνο), ή [InVision](#) (δημιουργία πρωτοτύπων) διευκολύνουν τη ροή εργασίας και συνεργασίας.

Εργαλεία οικονομικής διαχείρισης

Η αποτελεσματική οικονομική διαχείριση είναι απαραίτητη για τη βιωσιμότητα και την ανάπτυξη κάθε επιχείρησης. Εργαλεία όπως [QuickBooks](#), [FreshBooks](#), και [Xero](#) βοηθούν στην τήρηση λογιστικών βιβλίων, την τιμολόγηση, την παρακολούθηση δαπανών και την υποβολή οικονομικών εκθέσεων. Τα εργαλεία αυτά παρέχουν στους νέους επιχειρηματίες τις απαραίτητες οικονομικές γνώσεις και βοηθούν στη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων.

Πλατφόρμες δικτύωσης και συνεργασίας

Η ανάπτυξη ενός ισχυρού δικτύου και η προώθηση συνεργασιών είναι ζωτικής σημασίας για τους νέους επιχειρηματίες. Πλατφόρμες όπως [LinkedIn](#), [Meetup](#), και [Slack](#) διευκολύνουν τις συνδέσεις με επαγγελματίες του κλάδου, πιθανούς μέντορες και άτομα με παρόμοιο τρόπο σκέψης. Αυτές οι πλατφόρμες προσφέρουν ευκαιρίες για μάθηση, ανταλλαγή εμπειριών και αναζήτηση υποστήριξης στο επιχειρηματικό ταξίδι.

Κόμβοι, θερμοκοιτίδες, επιταχυντές

Οι θερμοκοιτίδες, οι κόμβοι και οι επιταχυντές είναι χρήσιμα εργαλεία για τους νέους ψηφιακούς επιχειρηματίες, καθώς παρέχουν πολύτιμους πόρους, υποστήριξη και ευκαιρίες δικτύωσης για την προώθηση της ανάπτυξης και της επιτυχίας τους.

- Οι **θερμοκοιτίδες** προσφέρουν φυσικούς χώρους και προγράμματα καθοδήγησης για να βοηθήσουν τις νεοσύστατες επιχειρήσεις να βελτιώσουν τα επιχειρηματικά τους μοντέλα, να αποκτήσουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση και να αναπτύξουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους.
- Οι **κόμβοι** είναι περιβάλλοντα συνεργασίας που φέρνουν σε επαφή επιχειρηματίες, επενδυτές και εμπειρογνώμονες του κλάδου, προωθώντας την ανταλλαγή γνώσεων, τις συμπράξεις και τις πιθανές επενδυτικές ευκαιρίες.
- Οι **επιταχυντές** παρέχουν εντατικά προγράμματα σχεδιασμένα για την ταχεία επιτάχυνση της ανάπτυξης νεοσύστατων επιχειρήσεων μέσω καθοδήγησης, πρόσβασης σε δίκτυα και επενδυτικών ευκαιριών.

Αυτά τα εργαλεία είναι χρήσιμα επειδή διευκολύνουν την πρόσβαση σε έμπειρους μέντορες που μπορούν να παρέχουν καθοδήγηση και γνώσεις για τον κλάδο. Παρέχουν ευκαιρίες δικτύωσης, επιτρέποντάς σας να συνδεθείτε με πιθανούς εταίρους, επενδυτές και πελάτες. Με αυτόν τον τρόπο, σας προσφέρουν ένα υποστηρικτικό οικοσύστημα που σας βοηθά να αντιμετωπίσετε τις προκλήσεις, να βελτιώσετε τις ιδέες σας και να αποκτήσετε προβολή στην αγορά, αυξάνοντας τις πιθανότητες επιτυχίας σας.

Εύρεση πόρων (Fundraising)

Τα εργαλεία χρηματοδότησης για νέους ψηφιακούς επιχειρηματίες παρέχουν ουσιαστική υποστήριξη στην εξασφάλιση κεφαλαίων για τα εγχειρήματά τους. Πλατφόρμες πληθοχρηματοδότησης (Crowdfunding) όπως [Kickstarter](#) και [Indiegogo](#) επιτρέπουν σε επιχειρηματίες να παρουσιάζουν τα σχέδιά τους σε ένα ευρύ κοινό και να συγκεντρώνουν κεφάλαια από μεμονωμένους χρηματοδότες. Τα δίκτυα Επενδυτών Αγγέλων (Angel investor networks) όπως το [Gust](#) και το [Angellist](#) συνδέουν επιχειρηματίες με ιδιώτες υψηλών κεφαλαίων (high-net-worth individuals) που ενδιαφέρονται να επενδύσουν σε πολλά υποσχόμενες νεοσύστατες επιχειρήσεις. Οι πλατφόρμες διαδικτυακών επενδύσεων όπως το [SeedInvest](#) και το [Fundable](#) δίνουν τη δυνατότητα στους επιχειρηματίες να παρουσιάσουν τα επιχειρηματικά τους σχέδια σε μια ευρύτερη βάση επενδυτών και να αποκτήσουν πρόσβαση σε ευκαιρίες χρηματοδότησης σε πρώιμο στάδιο.

Εργαλεία σύντομης παρουσίασης (Pitching)

Τα εργαλεία σύντομης παρουσίασης είναι ανεκτίμητα για τους νέους ψηφιακούς επιχειρηματίες όταν παρουσιάζουν τις ιδέες τους και αναζητούν επενδύσεις. Λογισμικό παρουσιάσεων όπως το Google Slides ή το [Canva](#) είναι χρήσιμα για τη δημιουργία οπτικά ελκυστικών και πειστικών βάσεων σύντομης παρουσίασης. Πλατφόρμες διαχείρισης σύντομων παρουσιάσεων όπως το [Pitch.com](#) ή το [Slidebean](#) προσφέρουν πρότυπα, δυνατότητες συνεργασίας και αναλυτικά στοιχεία για τον αποτελεσματικότερο προγραμματισμό των σύντομων παρουσιάσεων. Ψηφιακές πλατφόρμες όπως [Zoom](#), [Webex](#), ή [Pitcherific](#) διευκολύνουν τις σύντομες παρουσιάσεις για την καλύτερη σύνδεση με επενδυτές από οπουδήποτε στον κόσμο.

Αξιοποιώντας τη δύναμη αυτών των εργαλείων και πόρων, ο πυρήνας καινοτομίας και επιχειρηματικότητας σας εφοδιάζει με μια ολοκληρωμένη εργαλειοθήκη για να ευδοκιμήσετε στον

ψηφιακό τομέα. Τους δίνει τη δυνατότητα να μετατρέψουν τις καινοτόμες ιδέες τους σε βιώσιμα επιχειρηματικά εγχειρήματα, να ξεπεράσουν την ανεργία και να ανοίξουν το δρόμο για ένα ευήμερο μέλλον.

Διαδραστικές δραστηριότητες και πόροι

Δραστηριότητα επίλυσης προβλήματος: Πώς να δημιουργήσετε ένα Hackathon επίλυσης προβλημάτων;

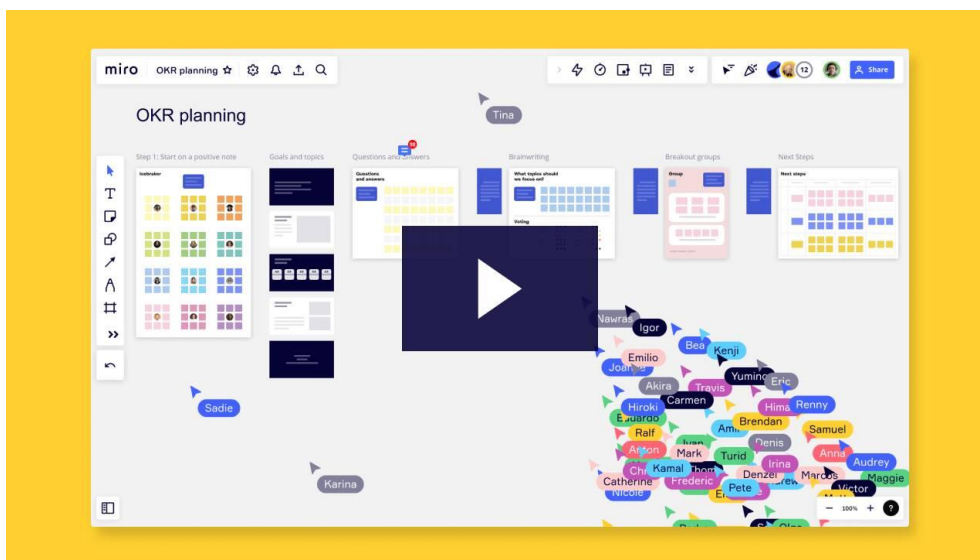
Στόχος δραστηριότητας: Η εμπλοκή των συμμετεχόντων σε μια συνεργατική διαδικασία επίλυσης προβλημάτων.

ΒΗΜΑ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ
Καθορίστε το πρόβλημα	Διατυπώστε τη δήλωση του προβλήματος, εντοπίστε τις αιτίες που το προκαλούν και κατανοήστε τα επιθυμητά αποτελέσματα.
Διεξάγετε έρευνα	Συγκεντρώστε πληροφορίες, αναλύστε τα υπάρχοντα δεδομένα και διερευνήστε πιθανές λύσεις ή βέλτιστες πρακτικές.
Γεννήστε ιδέες	Ενθαρρύνετε συνεδρίες ανταλλαγής απόψεων για τη δημιουργία ενός ευρέος φάσματος καινοτόμων ιδεών και πιθανών λύσεων.
Επιλέξτε μια λύση	Αξιολογήστε και συζητήστε τις προτεινόμενες ιδέες, εξετάζοντας τη σκοπιμότητά τους, τον αντίκτυπό τους και την ευθυγράμμισή τους με τη δήλωση του προβλήματος.
Αναπτύξτε ένα πρωτότυπο	Σχεδιάστε και κατασκευάστε ένα πρωτότυπο ή ένα proof of concept για την επίδειξη της προτεινόμενης λύσης.
Προετοιμάστε μια σύντομη παρουσίαση	Δημιουργήστε μια συνοπτική και πειστική παρουσίαση για να παρουσιάσετε το πρόβλημα, τη λύση και το πρωτότυπο που αναπτύχθηκε.
Διευκολύνετε τη συνεργασία και την	Ενθαρρύνετε τη συνεργασία, την κριτική σκέψη και τη δημιουργικότητα σε κάθε ομάδα.

κριτική σκέψη	
Παρέχετε καθοδήγηση και υποστήριξη	Απαντήστε σε ερωτήσεις και παρέχετε καθοδήγηση στους συμμετέχοντες ανάλογα με τις ανάγκες.
Ομαδικές παρουσιάσεις και ανατροφοδότηση	Ζητήστε από κάθε ομάδα να παρουσιάσει τη δήλωση του προβλήματος, τη λύση και το πρωτότυπό της, ενώ θα ακολουθήσει συνεδρία ανατροφοδότησης και συζήτησης.
Ψηφοφορία και αναγνώριση	Διευκόλυνση μιας διαδικασίας ψηφοφορίας ή κρίσης για την αναγνώριση εξαιρετικών λύσεων βάσει προκαθορισμένων κριτηρίων (π.χ. καινοτομία, σκοπιμότητα, αντίκτυπος).
Αναστοχασμός και συζήτηση	Ολοκληρώστε τη δραστηριότητα με μια ομαδική συνεδρία αναστοχασμού, επιτρέποντας στους συμμετέχοντες να μοιραστούν τα διδάγματα, τις ιδέες και τις εμπειρίες τους κατά τη διάρκεια της προσομοίωσης Hackathon.

Πώς να χρησιμοποιήσετε το Miro; Ένα εργαλείο σχεδιαστικής σκέψης

Το Miro είναι ένας δωρεάν, εύχρηστος διαδικτυακός πίνακας που έχει σχεδιαστεί για να βοηθά τους ανθρώπους να συνεργάζονται με άλλους όποτε και από οπουδήποτε επιθυμούν. Το Miro προτείνει διαφορετικούς καμβάδες που σας δίνουν τη δυνατότητα να επιλέξετε τον τρόπο με τον οποίο θέλετε να συνεργαστείτε με την ομάδα σας. Αρκεί να ανοίξετε ένα νέο αρχείο και να μοιραστείτε τον σύνδεσμο, ώστε όλοι να μπορούν να συνεργαστούν στον πίνακα σας. Αυτό το εργαλείο είναι χρήσιμο αν θέλετε να κάνετε διαδικτυακή ανταλλαγή απόψεων, να καταγράψετε μια συνάντηση, να δείξετε κάτι ή να διαχειριστείτε μια ευέλικτη ροή εργασιών.



Εικόνα 10. Ξεκινώντας με το Miro: Σεμινάριο

Πηγή: [YouTube](#)

Πώς μπορεί να βοηθήσει το παιχνίδι GameOn;

Το παιχνίδι προσομοίωσης GameOn προτείνει διάφορα σενάρια που απευθύνονται στις βασικές επιχειρηματικές σας δεξιότητες, ξεκινώντας από την πιο εύκολη έως την πιο σύνθετη κατάσταση.

Στο πρώτο σενάριο, σας δίνεται μια κατάσταση όπου αντιμετωπίζετε κάποια δυσαρέσκεια σχετικά με τις σπουδές σας και την τρέχουσα προοπτική εργασίας σας. Αλλά το να είσαι επιχειρηματίας είναι κάτι καινούργιο για εσάς και απαιτεί καινοτομία και δημιουργικές δεξιότητες, τις οποίες μπορείς να εξασκήσεις [εδώ](#).

Στο δεύτερο σενάριο, έχετε ξεκινήσει τη νεοφυή επιχείρησή σας, αλλά αντιμετωπίζετε ορισμένα ζητήματα διαχείρισης, τα οποία θα πρέπει να ξεπεράσετε αν θέλετε να πετύχετε. Θα εξοικειωθείτε με τη σχεδιαστική σκέψη και τις έννοιες του ανθρωποκεντρικού σχεδιασμού.

Τέλος, το τρίτο σενάριο αφορά την εξεύρεση επενδυτών για τη νεοσύστατη επιχείρησή σας. Αυτό το δύσκολο έργο απαιτεί ορισμένες από τις βασικές επιχειρηματικές ικανότητες για την έναρξη μιας επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένης της διαχείρισης πόρων.

Αυτά τα διαφορετικά σενάρια περιγράφουν διάφορες πτυχές/καταστάσεις μιας ψηφιακής επιχείρησης. Μπορούν να σας βοηθήσουν να προετοιμαστείτε καλύτερα για να αντιμετωπίσετε τις διάφορες προκλήσεις που συνδέονται με τη δημιουργία μιας επιχειρηματικής ιδέας και το λανσάρισμά της στην αγορά.

Κεφάλαιο 4: Καλές πρακτικές και μελέτες περίπτωσης

Κεφάλαιο 4.1: Καλές πρακτικές

Όνομα: Youth empowered από την Coca Cola 3E

Χώρα: Ελλάδα

Έτος Έναρξης: 2017

Σε εξέλιξη: Ναι

Περιγραφή καλής πρακτικής

Το Youth Empowered είναι ένα πρόγραμμα που τρέχει τα τελευταία χρόνια με χρονικό πλαίσιο από τρεις ημέρες έως ένα μήνα και υποστηρίζεται από την Coca Cola 3E. Κύριος στόχος του προγράμματος είναι η ενδυνάμωση της νέας γενιάς με επιχειρηματικές δεξιότητες, κοινωνικές δεξιότητες και ψηφιακές δεξιότητες. Φέτος θα προσφερθεί ένας νέος ψηφιακός κύκλος δωρεάν σεμιναρίων και καθοδήγησης από ανώτερα στελέχη της Coca Cola, εμπειρογνώμονες της αγοράς και έμπειρους εκπαιδευτές του Socialinnov. Το Socialinnov είναι ένας μη κερδοσκοπικός οργανισμός που επικεντρώνεται στο να βοηθήσει νέους και μη προνομιούχους να αξιοποιήσουν τις δυνατότητές τους και να αποκτήσουν δεξιότητες προκειμένου να αναπτυχθούν ατομικά και επαγγελματικά.

Μια ποικιλία σύγχρονων θεμάτων θα συζητηθούν και θα αναλυθούν μέσω σεμιναρίων διάρκειας δύο ωρών το καθένα. Οι μέντορες θα προσφέρουν τις εμπειρίες τους σχεδιασμένες σε ένα πλούσιο περιεχόμενο βασισμένο στις ανάγκες της αγοράς. Συνολικά για το έτος 2023, 14 παρουσιάσεις θα προσφέρονται δωρεάν στο διαδίκτυο και οι συμμετέχοντες θα έχουν τη δυνατότητα είτε να συμμετάσχουν στη ζωντανή εκδήλωση είτε να δουν την παρουσίαση στο διαδίκτυο ανά πάσα στιγμή.

Μερικά από τα βασικά θέματα που θα αναλυθούν είναι τα εξής:

- Σχεδιασμός βιογραφικού σημειώματος & προετοιμασία συνέντευξης
- Πώς να επιτύχετε τη μεγαλύτερη δυνατή αποτελεσματικότητα με το Microsoft 365 και πώς να διαχειρίζεστε δεδομένα με το Excel
- Πώς να οικοδομήσετε την κοινωνική εικόνα & φήμη της μάρκας σας

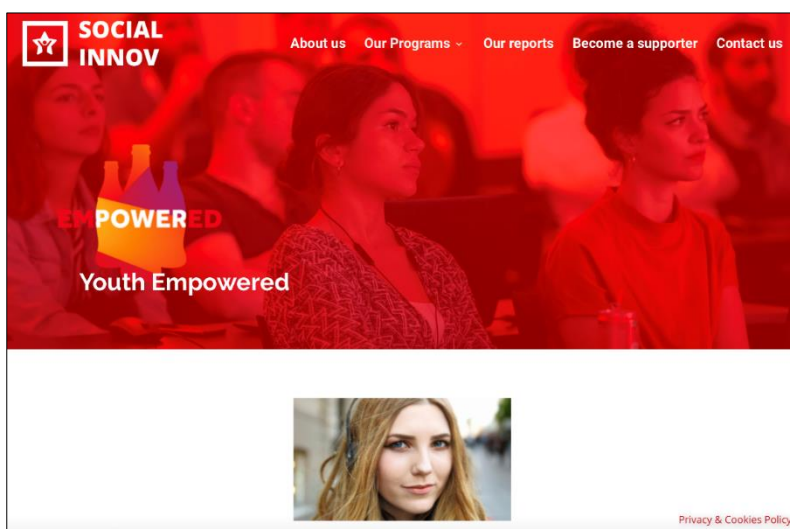
- Τεχνικές πωλήσεων και διαπραγμάτευσης
- Βασικές οικονομικές γνώσεις
- Η εμπειρία του πελάτη στην ψηφιακή εποχή

Μέχρι σήμερα, το έργο αυτό έχει καταφέρει να ενδυναμώσει 40.000 ανθρώπους και ο στόχος τους για φέτος είναι να εμπνεύσουν 10.000 ανθρώπους επιπλέον. Μετά την ολοκλήρωση των σεμιναρίων οι συμμετέχοντες θα έχουν αναπτύξει ένα σύνολο δεξιοτήτων που θα προσθέσουν στις δεξιότητές τους.

Παράγοντες παρακίνησης

Η νέα γενιά θα έχει την ευκαιρία να συναντήσει και να αλληλεπιδράσει με ανθρώπους που δραστηριοποιούνται ήδη στον τομέα. Μέσα από τις συνεδρίες θα αποκτήσουν πολύτιμες γνώσεις για τα μελλοντικά τους βήματα, θα εμπνευστούν και θα δουλέψουν περισσότερο πάνω στις κοινωνικές τους δεξιότητες. Μέσα από τα παραδείγματα πραγματικής ζωής οι συμμετέχοντες μπορούν να εμπνευστούν, να μάθουν ποιες τακτικές πρέπει να αποφύγουν και να διευρύνουν τους ορίζοντές τους. Πιο συγκεκριμένα, η βέλτιστη πρακτική "Youth empowered by Coca Cola 3E" παρακινεί τους νέους να γίνουν ψηφιακοί επιχειρηματίες παρέχοντας εκπαίδευση, καθοδήγηση και πόρους. Η ενδυνάμωση των νέων να αναλάβουν την ευθύνη των επιχειρήσεών τους και η παρουσίαση ιστοριών επιτυχίας τους εμπνέει να αγκαλιάσουν το ψηφιακό μάρκετινγκ και να ξεκινήσουν ένα ικανοποιητικό επιχειρηματικό ταξίδι.

Ιστότοπος: <https://www.socialinnov.gr/youth-empowered-by-coca-cola-tria-epsilon/>



Εικόνα 11. Youth Empowered

Πηγή: [Ιστότοπος Social Innov](https://www.socialinnov.gr/youth-empowered-by-coca-cola-tria-epsilon/)

Όνομα: Crescere in Digitale

Χώρα: Ιταλία

Έτος Έναρξης: 2015

Σε εξέλιξη: Όχι, η έκδοση 2022/23 πρόκειται να ολοκληρωθεί ως το Σεπτέμβριο 2023.

Περιγραφή της καλής πρακτικής

Το Crescere in Digitale (στην κυριολεξία «Μεγαλώνοντας στο ψηφιακό περιβάλλον») είναι ένα έργο που υλοποιείται από την Unioncamere (Ιταλική Ένωση Εμπορικών, Βιομηχανικών, Βιοτεχνικών και Γεωργικών Επιμελητηρίων) σε συνεργασία με την Google, με την υποστήριξη της ANPAL (Εθνική Υπηρεσία για τις ενεργές πολιτικές της αγοράς εργασίας) και του ιταλικού Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικής Πολιτικής. Στόχος είναι να προωθηθεί, μέσω της απόκτησης ψηφιακών δεξιοτήτων, η απασχολησιμότητα των νέων που δεν σπουδάζουν ή δεν εργάζονται και να επενδύσουν στις δεξιότητές τους για να συνοδεύσουν τις επιχειρήσεις στον ψηφιακό κόσμο.

Η πρώτη έκδοση του προγράμματος ξεκίνησε το 2015 και το 2022-2023 πραγματοποιήθηκε η δεύτερη έκδοση: από την έναρξη της πρώτης έκδοσης, περισσότερα από 147.600 άτομα έχουν εγγραφεί και περισσότεροι από 3.000 νέοι και νέες έχουν την επαγγελματική τους πορεία μέσω του προγράμματος.

Οι κύριοι στόχοι του έργου ήταν: η ενίσχυση των ψηφιακών δεξιοτήτων των νέων και η διευκόλυνση της εισόδου τους στον κόσμο της εργασίας, καθώς και η εδραίωση της ψηφιακής καινοτομικής πορείας των επιχειρήσεων μέσω της πρακτικής άσκησης των νεαρών χρηστών της ψηφιακής τεχνολογίας.

Για όλους τους συμμετέχοντες και συμμετέχουσες (νέοι/ες ηλικίας 18-29/30 ετών), το έργο περιελάμβανε ένα Μαζικό Ανοιχτό Διαδικτυακό Μάθημα (MOOC), το οποίο προσέφερε η Google. Το μάθημα αποτελούταν από 25 κεφάλαια, για συνολικά 98 ενότητες και 50 ώρες διαλέξεων, πρακτικών παραδειγμάτων και μελετών περίπτωσης σχετικά με ψηφιακές τεχνικές και εργαλεία για τις επιχειρήσεις, π.χ. διαχείριση μέσων κοινωνικής δικτύωσης, διαδικτυακό μάρκετινγκ, βιομηχανία 4.0, cloud, ψηφιακός μετασχηματισμός, μάρκετινγκ με βίντεο κ.λπ.

Αφού περάσουν τη δοκιμασία, οι επιλέξιμοι νέοι και νέες καλούνταν για συμμετοχή σε εργαστήρια κατάρτισης στο πεδίο (ομαδικά και ατομικά), όπου μπορούσαν να έρθουν σε επαφή με τον κόσμο των επιλέξιμων και προσκεκλημένων εγγεγραμμένων επιχειρήσεων. Τα εργαστήρια ήταν τόσο

ομαδικά εκπαιδευτικά σεμινάρια που διοργανώνονταν από τις δομές των εμπορικών επιμελητηρίων της κάθε περιοχής με στόχο τη βελτίωση των τεχνικών γνώσεων και δεξιοτήτων των νέων υποψηφίων, όσο και ατομικά εκπαιδευτικά σεμινάρια για τον επαγγελματικό προσανατολισμό. Στη συνέχεια, εφόσον επιλέγονταν, οι νέοι ήταν επιλέξιμοι για βμηνη αμειβόμενη εξωσχολική πρακτική.

Μέσω αυτού του έργου, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να διευρύνουν τις γνώσεις τους σχετικά με το ψηφιακό οικοσύστημα και να μάθουν πώς το Διαδίκτυο μπορεί να αποτελέσει πολύτιμο εργαλείο για τη στήριξη της ανάπτυξης και της διεθνούς προβολής των εταιρειών.

Παράγοντες παρακίνησης

Το έργο αυτό αποτέλεσε ένα αποτελεσματικό και αποδοτικό παράδειγμα συνεργασίας μεταξύ των θεσμικών οργάνων και του επιχειρηματικού συστήματος, βασισμένο σε ένα πρωτότυπο μοντέλο λειτουργίας που ενσωματώνει νέες τεχνολογίες και άμεση εργασία «επί τόπου». Αλλά αποτέλεσε επίσης μια εξαιρετική ευκαιρία για πολλούς νέους, οι οποίοι μπόρεσαν να αποκτήσουν νέες γνώσεις και δεξιότητες που σχετίζονται με την ψηφιακή επιχειρηματικότητα, καθώς και για πολλές επιχειρήσεις που εκμεταλλεύτηκαν θετικά την ευκαιρία αυτή για να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους μέσω της ψηφιακής τεχνολογίας.

Ιστότοπος: <http://www.crescereindigitale.it/>

Όνομα: Cashy

Χώρα: Πολωνία

Έτος Έναρξης: 2018

Σε εξέλιξη: Ναι

Περιγραφή της καλής πρακτικής

Η πλατφόρμα επιταχυνόμενων πληρωμών της Cashy είναι ένα εργαλείο που επιτρέπει τη γρήγορη και αποτελεσματική επεξεργασία πληρωμών σε μια εταιρεία. Μια τέτοια πλατφόρμα επιτρέπει την ασφαλή αποστολή χρημάτων για παρεχόμενα προϊόντα ή υπηρεσίες και επιτρέπει την ηλεκτρονική διαχείριση των απαιτήσεων. Η Cashy αντιμετωπίζει δύο προβλήματα που εμφανίστηκαν συνδεδεμένα με την τρέχουσα κρίση στον κλάδο των μεταφορών που προκλήθηκε μεταξύ άλλων από τη σύγκρουση στην Ουκρανία. Το πρώτο ζήτημα είναι η αφοσίωση των προμηθευτών, καθώς η έλλειψη οδηγών προκαλεί καθυστερήσεις στις μεταφορές και προβλήματα στην εξεύρεση μεταφορέων. Καθώς υπάρχει μικρότερος όγκος μεταφορών εντός της Ανατολικής Ευρώπης, υπάρχει επίσης πρόβλημα στη διατήρηση των ταμειακών ροών των εταιρειών. Η μακρά περίοδος πληρωμής των τιμολογίων δεν βοηθάει επίσης, καθώς απαιτείται αναμονή κατά μέσο όρο 60 ημερών.

Χρησιμοποιώντας την τεχνολογία, οι επιταχυνόμενες πληρωμές επιτρέπουν στις εταιρείες να λαμβάνουν πληρωμές ταχύτερα, με λιγότερες χρεώσεις και λιγότερη γραφειοκρατία από τις παραδοσιακές μεθόδους Πρακτορείων Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (factoring). Με τις επιταχυνόμενες πληρωμές, οι εταιρείες μπορούν να λάβουν χρήματα μόλις μία ημέρα μετά την έκδοση ενός τιμολογίου, επιτρέποντάς τους να παραμείνουν μπροστά από τις ανάγκες ταμειακής ροής. Επιπλέον, εξαλείφοντας την ανάγκη χρήσης εξωτερικών χρηματοδοτικών εταιρειών, οι εταιρείες μπορούν να εξοικονομήσουν χρόνο και χρήμα από τα τέλη Πρακτορείων Επιχειρηματικών Απαιτήσεων. Όλοι οι διακανονισμοί που πραγματοποιούνται μέσω της πλατφόρμας Cashy συμμορφώνονται με τους ισχύοντες κανονισμούς και την Εφορία, και επιπλέον, μέσω της ολοκλήρωσης με τραπεζικά συστήματα και συστήματα ERP.

Η Cashy μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε πολλούς κλάδους, όπου οι εταιρείες μπορούν να πραγματοποιούν οικονομικές συναλλαγές γρήγορα και με ασφάλεια και να παρακολουθούν τις απαιτήσεις και τις απαιτήσεις τους.

Παράγοντες παρακίνησης

Οι επιχειρηματίες αποτελούν ανεκτίμητη πηγή έμπνευσης και κινήτρων. Η ακρόαση παρόμοιων ιστοριών όπως αυτή μπορεί να πείσει τους νέους επιχειρηματίες ότι όλα είναι δυνατά όταν εργάζεσαι σκληρά. Ο CEO της Cashy έχτισε μια επιχείρηση από το μηδέν με τη δική του δουλειά και δέσμευση. Είναι επίσης σημαντικό να παρατηρήσουμε ότι πολύ συχνά οι καταστάσεις της πραγματικής ζωής φέρνουν ιδέες και λύσεις.

Ιστότοπος: <https://cashy.pl/en>

Όνομα: E-COOL: Entrepreneurial and Intrapreneurial Mindset in Young People through the Dynamisation of Competences, Teaching Methodologies and Entrepreneurial Ecosystem

Χώρα: Ισπανία

Έτος Έναρξης: 2018

Σε εξέλιξη: Όχι (μέχρι το Μάιο του 2023)

Περιγραφή της καλής πρακτικής

Το E-COOL είναι ένα έργο που χρηματοδοτείται από τα κονδύλια του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Ένωσης, στο πλαίσιο του προγράμματος INTERREG EUROPE. Έχει ως στόχο την προώθηση της επιχειρηματικής εκπαίδευσης των νέων μέσω της χρήσης τεχνικών διδασκαλίας, της ανάπτυξης δεξιοτήτων και ενός συμμετοχικού επιχειρηματικού οικοσυστήματος. Η συνάντηση σηματοδοτεί το τέλος πέντε ετών συνεργασίας για την ανταλλαγή εμπειριών και τη βελτιστοποίηση των σχεδίων και στρατηγικών μεταξύ δέκα ευρωπαϊκών περιφερειών.

Επικεφαλής του E-COOL είναι το Επιμελητήριο της Σεβίλλης στην Ισπανία. Το έργο πιστεύει ότι η επιχειρηματικότητα «αποτελεί σημαντικό μοχλό έξυπνης, βιώσιμης και χωρίς αποκλεισμούς οικονομικής ανάπτυξης και αποτελεί πρωταρχικό στόχο των περιφερειών της ΕΕ από τότε που η Ευρωπαϊκή Επιτροπή την συμπεριέλαβε στη στρατηγική 2020».

Το E-COOL εντοπίζει και ανταλλάσσει - μέσω μιας τετραπλής ελικοειδούς προσέγγισης:

- Καλές πρακτικές για τη δημιουργία πιο γόνιμων επιχειρηματικών οικοσυστημάτων.
- Δράσεις για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας στις στάσεις και τη νοοτροπία των νέων.

Οι καλές πρακτικές και τα διδάγματα που αντλήθηκαν θα μεταφερθούν σε σχέδια δράσης που θα συμπεριληφθούν στις περιφερειακές πολιτικές.

Παράγοντες παρακίνησης

Το έργο αυτό μπορεί να είναι χρήσιμο για τους νέους στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και των δεξιοτήτων τους, διότι προωθεί πολλές βέλτιστες πρακτικές στον τομέα της επιχειρηματικότητας, και μπορούμε επίσης να βρούμε σχέδια δράσης που έχουν αναπτύξει στο τέλος του έργου, τα οποία παρέχουν

λεπτομέρειες σχετικά με το πώς θα εφαρμοστούν τα διδάγματα που αντλήθηκαν από τη συνεργασία, προκειμένου να βελτιωθεί το μέσο πολιτικής που αντιμετωπίζεται σε μια συγκεκριμένη περιοχή.

Ιστότοπος: <https://projects2014-2020.interregeurope.eu/e-cool/>

Όνομα: Lanzadera

Χώρα: Ισπανία

Έτος Έναρξης: 2013

Σε εξέλιξη: Ναι

Περιγραφή της καλής πρακτικής

Η Lanzadera είναι ένα έργο που γεννήθηκε για να υποστηρίξει τους επιχειρηματικούς ηγέτες, στόχος του οποίου είναι να ετοιμάσει τις απαραίτητες συνθήκες για να βοηθήσει τους επιχειρηματίες να δημιουργήσουν αποτελεσματικές εταιρείες και να προσθέσουν αξία στην κοινωνία εφαρμόζοντας ένα σταθερό επιχειρηματικό μοντέλο. Δημιουργήθηκε το 2013 από τον Juan Roig, πρόεδρο της Mercadona (κορυφαία εταιρεία σούπερ μάρκετ στην Ισπανία), στο κτίριο Marina de Empresas, στη Βαλένθια της Ισπανίας.

Κάτι που διαφοροποιεί τη Lanzadera από άλλους επιταχυντές είναι ότι δείχνει στις νεοφυείς επιχειρήσεις το μοντέλο διαχείρισης επιχειρήσεων που εφαρμόζουν τα σούπερ μάρκετ Mercadona και ονομάζεται «Μοντέλο ολικής ποιότητας» (Total Quality Model). Στόχος του είναι να εμπνεύσει τους επιχειρηματίες να δημιουργήσουν βιώσιμες και επεκτάσιμες εταιρείες, εστιάζοντας σε 5 βασικά στοιχεία: πελάτες, εργαζόμενους, προμηθευτές, κοινωνία και μετόχους (ή επενδυτές).

Μόλις μια νεοφυής επιχείρηση επιλεγεί για να ενταχθεί στο Lanzadera, και ανάλογα με τις ανάγκες της, θα λάβει εξατομικευμένες υπηρεσίες από τον επιταχυντή. Η φάση Scale Up απευθύνεται σε ώριμες εταιρείες που διαθέτουν ένα αποδεδειγμένο και κερδοφόρο μοντέλο αλλά χρειάζονται βοήθεια για να επιτύχουν νέους στόχους- η φάση Growth προωθεί εταιρείες με δυνατότητες αλλά που επιδιώκουν ταχύτερη ανάπτυξη- η φάση Traction επικεντρώνεται σε νεοσύστατες επιχειρήσεις που βρίσκονται στην αρχική τους φάση- και η φάση Start ανατίθεται σε επιχειρηματίες που εξακολουθούν να διαμορφώνουν το σχέδιό τους. Σε καθένα από αυτά τα προγράμματα επιτάχυνσης, η νεοφυής επιχείρηση θα λάβει κατάρτιση και χρηματοδότηση, αλλά και τη δυνατότητα συνεργασίας με μεγάλες εταιρείες μέσω συμφωνιών που θα συναφθούν στη Lanzadera.

Από το 2013, η Lanzadera έχει υποστηρίξει πάνω από 1200 εταιρείες που έχουν δημιουργήσει περίπου 10.000 θέσεις απασχόλησης. Οι επιλεγμένες εταιρείες ξεχωρίζουν για την εφαρμογή

ανατρεπτικών τεχνολογιών σε τομείς όπως ο εφοδιασμός, τα χρηματοοικονομικά, η αυτοκίνηση, ο αθλητισμός, η γεωργία, η υγεία, η εκπαίδευση, η βιωσιμότητα ή οι κατασκευές. Η Lanzadera δεν καλωσορίζει μόνο τεχνολογικές προτάσεις. Η επίτευξη ενός «Μοντέλου Ολικής Ποιότητας» είναι, γι' αυτούς, εντός των δυνατοτήτων τόσο των ψηφιακών όσο και των φυσικών εταιρειών. Και αυτή είναι η κύρια διάκρισή της στον τομέα. Έχει καταφέρει να δημιουργήσει ένα οικοσύστημα χρηματοδότησης που υποστηρίζει έναν στόχο ξεχασμένο από άλλες προτάσεις που επικεντρώνονται περισσότερο στις διεθνείς τάσεις.

Παράγοντες παρακίνησης

Η είσοδος στο συμβούλιο ενός τέτοιου προγράμματος επιτάχυνσης είναι από μόνο του συναρπαστικό, τόσο για όλες τις προτεινόμενες υπηρεσίες και το κύρος που παρέχει στην ψηφιακή νεοφυή επιχείρηση, όσο και για τις τεράστιες ευκαιρίες δικτύωσης που προσφέρει, με διάσημους μέντορες και άλλες νεοφυείς επιχειρήσεις. Οι απαιτήσεις και οι στόχοι είναι απαιτητικοί για την είσοδο στο Lanzadera, αλλά η ανταμοιβή μπορεί να μεταφραστεί σε χρηματοδότηση έως και 500.000 ευρώ μέσω δανείων με 0% επιτόκιο που χορηγούνται από τους Angels (εταίρος της επενδυτικής εταιρείας Lanzadera). Επιπλέον, εάν η νεοφυής επιχείρηση εδραιωθεί και πείσει τους υπεύθυνους, τα δάνεια μπορούν να μετατραπούν σε μετοχές του ομίλου. Για να υποβάλετε αίτηση ως υποψήφιος για ένταξη σε ένα από τα προγράμματα επιτάχυνσης, η διαδικασία είναι αρκετά απλή: αρκεί να προσκομίσετε τα απαραίτητα έγγραφα μέσω της ιστοσελίδας της Lanzadera. Κάθε χρόνο επιλέγονται περίπου 120 εταιρείες (από την Ισπανία και, από φέτος, και από την Πορτογαλία). Επί του παρόντος, περίπου 300 εταιρείες υποστηρίζονται από τη Lanzadera.

Ιστότοπος: <https://lanzadera.es/>

Κεφάλαιο 4.2: Μελέτες περίπτωσης

Όνομα: Pop Market

Χώρα: Ελλάδα

Έτος Έναρξης: 2021

Σε εξέλιξη: Ναι

Περιγραφή της μελέτης περίπτωσης

Η Pop market είναι μια νεοσύστατη επιχείρηση που σχεδιάστηκε με στόχο να προσφέρει διαδικτυακή παράδοση αγορών παντοπωλείου σε μόλις 15 λεπτά από τη στιγμή της παραγγελίας. Υπάρχουν και άλλες γνωστές εταιρείες στην αγορά, αλλά το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα αυτής της startup και της εφαρμογής, είναι η γρήγορη παράδοση που υπόσχεται και η χαμηλή χρέωση του ενός ευρώ για τις υπηρεσίες παράδοσης. Στη σημερινή εποχή, οι άνθρωποι αγαπούν να ξοδεύουν όσο το δυνατόν λιγότερο χρόνο για να ολοκληρώσουν καθημερινές εργασίες που απαιτούν πολύ από το χρόνο και την ενέργειά τους. Με τα ταραχώδη προγράμματα και τους γρήγορους ρυθμούς της ζωής είναι πραγματικά ανακουφιστικό να γνωρίζετε ότι με το πάτημα μερικών κουμπιών, τα λαχανικά σας, τα είδη πρώτης ανάγκης του σούπερ μάρκετ ή τα τρόφιμα θα φτάσουν στην πόρτα σας, χωρίς καν να χρειαστεί να βγείτε έξω. Οι άνθρωποι μπορούν να επενδύσουν τον χρόνο που θα ξόδευαν πηγαίνοντας στα καταστήματα σε άλλες πιο παραγωγικές δραστηριότητες.

Μέχρι τώρα, το Pop Market καλύπτει τις περιοχές γύρω από το κέντρο της Αθήνας με υψηλότερο στόχο να επεκτείνει τις υπηρεσίες του σε όλες τις γειτονιές της Αθήνας. Προκειμένου να επιτευχθεί η γρήγορη παράδοση, έχουν δημιουργηθεί πολλά σκοτεινά καταστήματα σε διάφορες περιοχές. Οι παραδόσεις πραγματοποιούνται από τις 8 το πρωί έως τα μεσάνυχτα. Ως τρόπος πληρωμής, η μόνη επιλογή είναι η ηλεκτρονική πληρωμή προκειμένου να μειωθεί ο χρόνος αλληλεπίδρασης μεταξύ του αγοραστή και του ατόμου που ολοκληρώνει την παράδοση. Το άτομο που βρίσκεται πίσω από την ίδρυση της επιχείρησης, είχε επίσης δημιουργήσει 2 νέες επιχειρήσεις στο Λονδίνο στον τομέα της παράδοσης σούπερ μάρκετ. Αφού απέκτησε όλες τις γνώσεις και την εμπειρία, ξεκίνησε τώρα την τρίτη επιχείρηση Pop market, η οποία έχει ως στόχο να προσφέρει γρήγορες και υψηλής ποιότητας υπηρεσίες.

Παράγοντες παρακίνησης

Τα παραδείγματα της πραγματικής ζωής μπορούν να αποτελέσουν πηγή έμπνευσης για τους νέους. Σε σύγκριση με μερικά χρόνια πριν, σήμερα οι άνθρωποι έχουν πρόσβαση στο Διαδίκτυο και σε πολλά εργαλεία που μπορούν να χρησιμοποιήσουν προς όφελός τους. Ο κόσμος είναι πλέον ψηφιακά συνδεδεμένος και οι κοινωνίες είναι ανοιχτές σε νέες ιδέες. Οι έμπειροι άνθρωποι είναι άνθρωποι που δεν είχαν κάποια στιγμή εμπειρία, αλλά που πήραν το ρίσκο, προσαρμόστηκαν στις περιστάσεις και χρησιμοποίησαν την προηγούμενη εμπειρία προς όφελός τους.

Ιστότοπος: <https://popmarket.gr/?lang=en>

pop
Groceries & more
delivered to your door
in **MINUTES**

Order your favorite products at retail prices from
the fastest online supermarket in town

SHOP NOW

Do we deliver to you?

Discover our categories

Εικόνα 12. Pop Market

Πηγή: [Pop Market](https://popmarket.gr/?lang=en)

Όνομα: Satispay

Χώρα: Ιταλία

Έτος Έναρξης: 2013

Σε εξέλιξη: Yes

Περιγραφή της μελέτης περίπτωσης

Η Satispay είναι μια πλατφόρμα για ψηφιακές πληρωμές και μεταφορές χρημάτων μέσω του Διαδικτύου, που γεννήθηκε το 2013 από την ιδέα τριών νέων ανθρώπων από την πόλη Cuneo (περιφέρεια Πιεμόντε), του Alberto Dalmaso, του Dario Brignone και του Samuele Pinta.

Το 2015 γεννήθηκε η εφαρμογή Satispay, χάρη στην οποία είναι δυνατή η πληρωμή μέσω διαδικτύου και σε συνεργαζόμενα καταστήματα, η ανταλλαγή χρημάτων με άλλους ανθρώπους, η ανανέωση τηλεφώνου και οι δωρεές, καθώς και η πληρωμή λογαριασμών. Στην πραγματικότητα, η εφαρμογή επιτρέπει πληρωμές μεταξύ ιδιωτών, λειτουργώντας με βάση ένα απλό βιβλίο διευθύνσεων, ή πληρωμές σε συνεργαζόμενα καταστήματα του καταλόγου, χρησιμοποιώντας γεωγραφικό εντοπισμό ή κωδικό QR.

Ανεξάρτητα από τις πιστωτικές κάρτες και μια συγκεκριμένη τράπεζα, με το Satispay είναι δυνατή η μεταφορά χρημάτων σε προσωπικές επαφές και η πληρωμή σε καταστήματα τόσο εύκολα και άμεσα όσο ένα μήνυμα στο WhatsApp. Το Satispay χρησιμοποιεί μόνο ασφαλή, μη ευαίσθητα δεδομένα, επειδή λειτουργεί χωρίς πιστωτικές ή χρεωστικές κάρτες. Η εφαρμογή λειτουργεί ορίζοντας έναν εβδομαδιαίο προϋπολογισμό που δεν μπορεί να υπερβαίνει τα 200 ευρώ και συνδέοντας έναν τραπεζικό λογαριασμό με αυτόν. Είναι απαραίτητο να έχετε μόνο έναν αριθμό τηλεφώνου και ένα IBAN.

Υπάρχει μια έκδοση της εφαρμογής για ιδιώτες και μια για επιχειρήσεις. Για τους ιδιώτες, είναι απαραίτητο να εγγραφείτε και να δημιουργήσετε έναν λογαριασμό Satispay για να αρχίσετε να χρησιμοποιείτε την εφαρμογή: το μόνο που χρειάζεται είναι μια ταυτότητα, ένας κωδικός IBAN τραπεζικού λογαριασμού και ένας ιταλικός φορολογικός κωδικός. Στη συνέχεια, η εφαρμογή επιτρέπει την επιλογή του ελάχιστου εβδομαδιαίου χρηματικού ποσού, το οποίο κατατίθεται με ασφάλεια σε ασφαλή λογαριασμό. Για τις επιχειρήσεις, είναι απαραίτητη η δημιουργία ενός επιχειρηματικού προφίλ και η ένταξη σε ένα δίκτυο χωρίς μεσάζοντες που επιτρέπει την αποδοχή πληρωμών με ταυτόχρονη μείωση των τελών των εμπόρων. Το κίνητρο για τη χρήση του Satispay

προέρχεται από το γεγονός ότι, ειδικά σε σχέση με τις πληρωμές με πιστωτικές ή χρεωστικές κάρτες, δεν χρεώνει τέλη για όλες τις συναλλαγές κάτω των 10 ευρώ, ενώ για τις συναλλαγές άνω των 10 ευρώ, το τέλος καθορίζεται στα 20 λεπτά.

Το 2023, η Satispay έφτασε σχεδόν τα τέσσερα εκατομμύρια ενεργούς χρήστες.

Παράγοντες παρακίνησης

Η Satispay είναι μια ιταλική εταιρεία που έχει αναπτύξει μια υπηρεσία που επιτρέπει την πραγματοποίηση πληρωμών μόνο μέσω μιας εφαρμογής για smartphone, συμβατή με σχεδόν οποιοδήποτε smartphone με λειτουργικό Android ή σύστημα iOS. Πρόκειται για ένα ψηφιακό πορτοφόλι, διαχειρίσιμο με την ευκολία ενός απλού κλικ, το οποίο αντικαθιστά τα μετρητά, τις πιστωτικές και τις χρεωστικές κάρτες.

Η Satispay είναι ένα σαφές παράδειγμα ψηφιακής επιχείρησης που κατάφερε να χρησιμοποιήσει το Διαδίκτυο και τις νέες τεχνολογίες για να αναπτύξει μια νέα και επαναστατική υπηρεσία πληρωμών.

Ιστότοπος: <https://www.satispay.com/en-it/>

satispay About us Personal Business Pricing Support EN Join

"Simplify payments to improve everyone's life"

Manage your money the way you want
We created a mobile payment solution to cut out inefficiencies in the financial system, creating a real revolution in the way people think about money.

No to middlemen
We cut out all middlemen enabling direct payments to merchants. Satispay puts in contact the only two entities that matter: customers and merchants.

More benefits for customers and merchants
Independent payment system + cheapness = happy merchants! Because cutting out the card networks saves the merchants money, they're willing to join Satispay revolution and support it.

Transparent by choice
No hidden fees, no surprises for users and merchants. We leverage on our independent system to offer a clear and transparent pricing for merchants.

Εικόνα 13. Satispay

Πηγή: [ιστότοπος Satispay](https://www.satispay.com/en-it/)

Όνομα: InPost

Χώρα: Πολωνία

Έτος Έναρξης: 2009

Σε εξέλιξη: Ναι

Περιγραφή της μελέτης περίπτωσης

Η InPost είναι μια πολωνική εταιρεία που το 2009 εισήγαγε ένα σύστημα που βασίζεται σε σύγχρονες συσκευές που μοιάζουν με ταχυδρομικές θυρίδες, τις λεγόμενες "Paczkomaty". Επιτρέπει την παραλαβή και αποστολή δεμάτων 24 ώρες την ημέρα, 7 ημέρες την εβδομάδα. Το ξεκίνημα δεν ήταν και το πιο εύκολο, καθώς πολλοί διευθύνοντες σύμβουλοι διαφόρων εταιρειών αντιμετώπισαν την ιδέα του Paczkomaty με δυσπιστία. Φοβήθηκαν ότι τα τερματικά αυτοεξυπηρέτησης θα γίνονταν ένα εξειδικευμένο προϊόν και ότι η ίδια η λύση δεν θα λειτουργούσε στην πολωνική αγορά. Ωστόσο, οι θυρίδες δεμάτων InPost έγιναν τεράστια επιτυχία και χρησιμοποιούνται και σε άλλες χώρες, καθώς ανταποκρίνονται ιδανικά στις σημερινές ανάγκες και συμβαδίζουν με τον ταχέως αναπτυσσόμενο τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου.

Το 2018, μαζί με την ανάπτυξη της βιομηχανίας 4.0, εισήγαγαν το "Paczucha Bot", το οποίο είναι ένα chatbot που έχει σχεδιαστεί για να αποτελεί εργαλείο εξυπηρέτησης πελατών. Είναι σε θέση να δείχνει την κατάσταση ενός δέματος, να καλεί τον ταχυμεταφορέα ή να βρίσκει εύκολα το πλησιέστερο σημείο παραλαβής δεμάτων. Μέσα σε λιγότερο από ένα μήνα από τη δημιουργία του, το chatbot της InPost χρησιμοποιήθηκε από περισσότερους από 12.000 χρήστες.

Η επαναστατική προσέγγιση οδήγησε σε μια μεγάλη επιτυχία της InPost που είναι εξαιρετικά δημοφιλής σήμερα. Οι πελάτες μπορούν να αποφύγουν την αναμονή για μεταφορείς, τις μεγάλες ουρές ή την παραλαβή ενός δέματος μόνο σε ένα συγκεκριμένο μέρος σε συγκεκριμένες ώρες. Επιπλέον, η χρήση των θυρίδων δεμάτων αποδίδει από άποψη τιμής.

Πρόσφατα, εισήγαγαν επίσης μια εφαρμογή για κινητά που ανοίγει αυτόματα το κουτί δεμάτων και δεν χρειάζεται να γίνεται χειροκίνητα στην οθόνη αφής.

Παράγοντες παρακίνησης

Αυτή η μελέτη περίπτωσης μπορεί να διαβεβαιώσει τους νέους επιχειρηματίες ότι είναι σημαντικό

να είναι θαρραλέοι και να υπερβούν τα τρέχοντα και γνωστά πρότυπα, πιστεύοντας στις δικές τους ικανότητες. Δείχνει, επίσης, τη σκληρή δουλειά και επιμονή ως παράγοντες επιτυχίας, η οποία μπορεί να μην εμφανιστεί αμέσως, καθώς πολύ συχνά πρέπει πρώτα να ξεπεραστούν πολλές δυσκολίες.

Ιστότοπος: <https://inpost.pl/en>

Όνομα: DeleiteWear

Χώρα: Ισπανία

Έτος Έναρξης: 2020

Σε εξέλιξη: Ναι

Περιγραφή της μελέτης περίπτωσης

Η DeleiteWear είναι μια εταιρεία ηλεκτρονικού εμπορίου που προσφέρει στον κλάδο της εστίασης και ξενοδοχείων (HORECA) την ευκαιρία μετατροπής των υφασμάτων αποβλήτων της σε στολές και εμπορεύματα με κοινωνική και περιβαλλοντική αξία. Η εταιρεία δραστηριοποιείται χρησιμοποιώντας την ανακύκλωση και τις παλιές κουβέρτες από τα ξενοδοχεία ως πρώτη ύλη για τον σχεδιασμό πουκάμισων και άλλων ρούχων, ώστε να εξαιρεθούν τα απόβλητα και να ακολουθηθεί η αρχή της κυκλικής οικονομίας. Η DeleiteWear είναι μια κοινωνική εταιρεία και συνεργάζεται με εργαστήρια που εκπαιδεύουν ευάλωτα άτομα, επιζησασες εμπορίας ανθρώπων για σεξουαλική εκμετάλλευση που πρέπει να ενταχθούν στην κοινωνία μέσω ενός επαγγέλματος στη ραπτική. Η τρέχουσα διαδικασία εργασίας τους έχει ως εξής:

- Διάσωση ποιοτικών αποβλήτων που απολυμαίνονται στα πλυντήρια πολυτελών ξενοδοχείων (συνεργασία με την Cáritas, ισπανική φιλανθρωπική οργάνωση που συλλέγει παλιά υφάσματα)
- Σχεδιασμός επαγγελματικής ένδυσης
- Ράψιμο σε τοπικά εργαστήρια ένταξης στην Ισπανία
- Παράδοση μοναδικών στολών υψηλής ποιότητας. Τα προϊόντα τους είναι 100% vegan (η διαδικασία τους απέχει από την εκμετάλλευση της γης, προστατεύοντας τη βιοποικιλότητα των δασών) και 100% ανακυκλωμένα (αποφεύγοντας τη ρύπανση που θα σήμαινε σπατάλη πολύτιμων υφασμάτων).

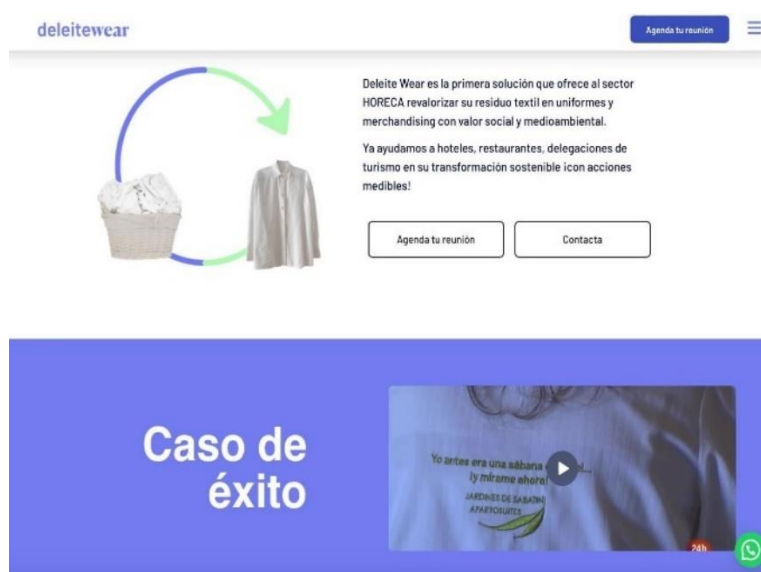
Συνεργάζονται με ξενοδοχεία, εστιατόρια, τουριστικές αντιπροσωπείες για τον βιώσιμο μετασχηματισμό τους. Έχουν καταφέρει να συνεργαστούν με μεγάλες εταιρείες όπως η RTVE (δημόσια τηλεόραση και ραδιόφωνο στην Ισπανία), η ACCOR ή η NOVOTEL. Αυτή η νεοσύστατη επιχείρηση χτίστηκε με τη μέθοδο LEAN Canva. Τα κύρια κανάλια της είναι ο ιστότοπος της εταιρείας και το Instagram.

Οι ιδρυτές αυτής της νεοσύστατης επιχείρησης αναδεικνύουν την ψηφιακή διάσταση της επιχείρησής τους, η οποία βασίζεται εξ ολοκλήρου στο ψηφιακό μάρκετινγκ και στις διαδικτυακές στρατηγικές για τις πωλήσεις της. Ειδικά το Instagram αποτέλεσε μια πόρτα εισόδου στην αγορά, για να γίνουν γνωστοί. Έχουν ήδη λάβει αρκετά επιχειρηματικά βραβεία. Πρόσφατα, επιλέχθηκαν για να συνεργαστούν με το πρόγραμμα Lanzadera (βλ. σελίδα 32), έναν πρωτοποριακό ισπανικό επιταχυντή επιχειρήσεων.

Παράγοντες παρακίνησης

Η Laura, νεαρή επιχειρηματίας και ιδρύτρια της Deleitewear, έχει μια εμπνευσμένη ιστορία. Σπούδασε μηχανικός κλωστοϋφαντουργίας και ήθελε να εργαστεί στον τομέα της μόδας. Παρά το έντονο επιχειρηματικό της πνεύμα, δεν ήθελε να δημιουργήσει μια νέα μάρκα που να συνδέεται με νέα υφασμάτινα απόβλητα, καθώς είχε επίγνωση της μόλυνσης που δημιουργεί ο τομέας αυτός. Και τότε ανακάλυψε την έννοια της δημιουργικής ανακύκλωσης (upcycling). Κατά τη διάρκεια της πανδημίας, είχε χρόνο να επεξεργαστεί την ιδέα της, όπου μαζί με τη μητέρα της και τη Nuria, τη συνεργάτιδά της, επωφελήθηκαν από την καραντίνα για να αρχίσουν να εργάζονται πάνω σε αυτή την ιδέα. Σχεδίασαν τα πάντα διαδικτυακά, και η επιχείρησή τους βασίζεται εξ ολοκλήρου σε ψηφιακά εργαλεία. Επιπλέον, στηρίζεται στη βασική έννοια της ενδυνάμωσης των νέων και των γυναικών, της κοινωνικής οικονομίας και της προστασίας του περιβάλλοντος.

Ιστότοπος: <https://deleitewear.com/>



Εικόνα 14. DeleiteWear

Πηγή: [Ιστότοπος DeleiteWear](https://deleitewear.com/)

Όνομα: VICIO

Χώρα: Ισπανία

Έτος Έναρξης: 2020

Σε εξέλιξη: Ναι

Περιγραφή της μελέτης περίπτωσης

Το VICIO είναι το ψηφιακό εστιατόριο που γεννήθηκε στη Βαρκελώνη στην αρχή της πανδημίας και το οποίο έχει επιτύχει ανάπτυξη 900% και κύκλο εργασιών σχεδόν 4 εκατομμυρίων ευρώ τον πρώτο χρόνο λειτουργίας του. Πρόκειται για μια διαφορετική αντίληψη για το φαγητό που οι δημιουργοί του, ο σεφ και επιχειρηματίας Aleix Puig και ο συνεργάτης του, ο επίσης επιχειρηματίας Oriol de Pablo, ξεκαθαρίζουν ότι πρέπει να βασίζεται στην ποιότητα. Υπό αυτή την προϋπόθεση, δημιούργησαν μια πραγματική εμπορική επωνυμία με προσωπικότητα, η οποία ξεπερνά ένα απλό εστιατόριο και αποτελεί μια ολόκληρη εμπειρία, από τη στιγμή που παραγγέλνεις μέχρι να τελειώσεις το φαγητό. Η ποιότητα υποστηρίζεται από ένα σύγχρονο και φρέσκο εμπορικό σήμα. Πέρα από τα προϊόντα του, το VICIO αποτελεί από μόνο του μια εμπειρία που αποπνέει πρόκληση και με την οποία χιλιάδες χρήστες αισθάνονται ήδη ότι εκπροσωπούνται. Σε τέτοιο βαθμό που η εμπορική επωνυμία, αφού «εισέβαλε» στις πόλεις με τα αυτοκόλλητα VICIO, έθεσε πρόσφατα προς πώληση ορισμένα προϊόντα λιανικού εμπορίου (merchandising products), όπως χαλάκια για το σπίτι, τα οποία εξαντλήθηκαν μέσα σε λίγες ώρες.

Η εφαρμογή των τελευταίων τεχνολογιών αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την επιτυχία του VICIO. Η ανάπτυξη του δικού της λογισμικού και η ενσωμάτωση ενός Διευθυντή Τεχνολογίας (Chief Technology Officer) στην ομάδα επέτρεψαν στην εταιρεία να γίνει πιο αποτελεσματική, μειώνοντας το χρόνο και διατηρώντας την ποιότητα. Με αυτόν τον τρόπο, πέτυχε αύξηση του αριθμού των παραγγελιών κατά περισσότερο από 400% σε λίγους μήνες. Ένα μέργκερ πωλείται κάθε 15 δευτερόλεπτα.

Παράγοντες παρακίνησης

Το VICIO γεννήθηκε από την επιθυμία να γίνεις επιχειρηματίας και να δημιουργήσεις κάτι διαφορετικό. Σε αφιλόξενες συνθήκες, όπως η έναρξη της πανδημίας και ο συνακόλουθος

αποκλεισμός, ο σεφ Aleix Puig, νικητής του προγράμματος MasterChef, και ο επιχειρηματίας Oriol de Pablo άρχισαν να συνομιλούν στα κοινωνικά δίκτυα. Παρόλο που δεν γνωρίζονταν μεταξύ τους, είδαν μαζί μια ιδέα και ένα έργο που έπρεπε να υλοποιηθούν. Έτσι, ξεκίνησαν να δημιουργήσουν ένα ψηφιακό εμπορικό σήμα για να πωλούν μέσω τροφοδιανομής (delivery).

Ιστότοπος: <https://www.ganasdevicio.com/>

Κεφάλαιο 5: Πηγές

Adams R.L., (2017). 10 Marketing Strategies to Fuel Your Business Growth. Entrepreneur. Retrieved from <https://www.entrepreneur.com/growing-a-business/10-marketing-strategies-to-fuel-your-business-growth/299335>

Alexander L., (2022). The Who, What, Why, & How of Digital Marketing. HubSpot. Retrieved from <https://blog.hubspot.com/marketing/what-is-digital-marketing#examples>

Anim-Yeboah, S., Boateng, R., Kolog, EA., & Owusu, A. (April 2020). Digital Entrepreneurship in Business Enterprises: A Systematic Review. *Responsible Design, Implementation and Use of Information and Communication Technology*, Springer Nature Switzerland AG 2020, https://www.researchgate.net/publication/340474463_Digital_Entrepreneurship_in_Business_Enterprises_A_Systematic_Review

Autio, E., et al. (2018). Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 72–95, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/sej.1266>

Bican, P. M., & Brem, A. (2020). Digital Business Model, Digital Transformation, Digital Entrepreneurship: Is There A Sustainable “Digital”? *Sustainability*, 12(13), 5239. <https://doi.org/10.3390/su12135239>

Cámara de Oviedo. (2022). ¿En qué consiste la mentalidad emprendedora? Retrieved from <https://www.mba-asturias.com/empresas/mentalidad-emprendedora/>

Carpenter D., (2021). Interactive Marketing: What It Is and Why It Works. Connection Model. Retrieved from <https://www.connectionmodel.com/blog/interactive-marketing-what-it-is-and-why-it-works>

Chen J., Mansa J., Courage A. (2023). Business-to-Business (B2B): What It Is and How It’s Used. Investopedia. Retrieved from <https://www.investopedia.com/terms/b/btob.asp>

Clark, T., Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2012). *Business model you*. John Wiley & Sons, Incorporated.

Cyndi. (2022). Cultivating an entrepreneurial mindset: Programs for Kids & Teens. Retrieved from <https://www.bostontechmom.com/cultivating-an-entrepreneurial-mindset-programs-for-kids-teens/>

E-COOL project. (2023). Retrieved from <https://www.interregeurope.eu/policy-solutions/good-practices/projects?keywords=&projects=E-COOL>

European Commission. (2015). *Fuelling Digital Entrepreneurship in Europe - Background paper*, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/5313/attachments/1/translations>

Giones, F., & Brem, A. (2017). Digital technology entrepreneurship: a definition and research agenda. *Technology Innovation Management Review*, 7(5), 44–51, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2984542

Gohmann, SF. (2012). Institutions, Latent Entrepreneurship, and Self–Employment: An International Comparison. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Sage Journals, 36(2), 295–321, <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2010.00406.x?journalCode=etpb>

Hattingh, M., et al. (March 2020). The Characteristics of Digital Entrepreneurship and Digital Transformation: A Systematic Literature Review. *Springer Nature - PMC COVID-19 Collection*, 12066: 239–251, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7134220/#CR1>

Huynh, T. K., Le, H.-D., Van Nguyen, S., & Tran, H. M. (2020). Applying Peer-to-Peer Networks for Decentralized Customer-to-Customer Ecommerce Model. In T. K. Dang, J. Küng, M. Takizawa, & T. M. Chung (Eds.), *Future Data and Security Engineering. Big Data, Security and Privacy, Smart City and Industry 4.0 Applications* (Vol. 1306, pp. 21–34). Springer Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-33-4370-2_2

ILO. (2022). *Global Employment Trends for Youth 2022: Investing in transforming futures for young people*, International Labour Organization. Geneva, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_853321.pdf

Jafari, A., El Meskine, L., & Chakir, A. (2020). Founders' Profile And The Success of New Digital Venture. *Revue Économie, Gestion et Société*, 22, <https://revues.imist.ma/index.php/REGS/article/view/19711>

Kannan, P. K., & Singh, S. (2021). Digital business models and platforms. *Groningen Digital Business Centre*, 1(1), 1-16. Retrieved from: <https://www.rug.nl/gdbc/white-paper-digital-business-models-and-platforms.pdf>

Khaled, M. (n.d.). Redefining Survival: Moving from Business Continuity to Business Resilience in Purpose Transformation. [www.linkedin.com. https://www.linkedin.com/pulse/redefining-survival-moving-from-business-continuity-khaled-phd/](https://www.linkedin.com/pulse/redefining-survival-moving-from-business-continuity-khaled-phd/)

Lambrecht, A., Goldfarb, A., Bonatti, A., Ghose, A., Goldstein, D. G., Lewis, R., Rao, A., Sahni, N., & Yao, S. (2014). How do firms make money selling digital goods online? *Marketing Letters*, 25(3), 331–341. <https://doi.org/10.1007/s11002-014-9310-5>

Le Dinh, T., Vu, M. C., & Ayayi, A. (2018). Towards a living lab for promoting the digital entrepreneurship process. *International Journal of Entrepreneurship*, 22(1), 1–17, https://www.researchgate.net/publication/326990005_Towards_a_living_lab_for_promoting_the_digital_entrepreneurship_process

Monnappa A., (2023). The History and Evolution of Digital Marketing. Simpli. Retrieved from <https://www.simplilearn.com/history-and-evolution-of-digital-marketing-article>

NFTE, Network for teaching entrepreneurship. (2021). Retrieved from <https://www.nfte.com/>

OECD/European Commission. (2021). *The Missing Entrepreneurs 2021: Policies for Inclusive Entrepreneurship and Self-Employment*, Paris, France: OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/71b7a9bb-en>

Overby, S. (n.d.). Digital transformation: 5 future and 3 fading trends for 2022. The Enterprisers Project. <https://enterpriseproject.com/article/2022/1/digital-transformation-5-future-and-3-fading-trends-2022>

Ozdemir, G., & Turker, D. (2019). Institutionalization of the sharing in the context of Airbnb: A systematic literature review and content analysis. *Anatolia*, 30(4), 601–613. <https://doi.org/10.1080/13032917.2019.1669686>

Rawat A. S., (2021). 8 Most Effective Marketing Techniques. Analytic Steps. Retrieved from <https://www.analyticssteps.com/blogs/most-effective-marketing-techniques>

Sahut, JM., landoli, L., & Teulon, F. (2021). The age of digital entrepreneurship, *Small Business Economics*, 56, 1159–1169, <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00260-8>

Somers, M. (2022). Retrieved from <https://mitsloan.mit.edu/ideas-made-to-matter/3-traits-entrepreneurial-mindset#:~:text=An%20entrepreneurial%20mindset%20is%20resilient,are%20critical%20thinkers%2C%20Barrett%20said>

Staff Writer., (2020). What Is the Impact of Technology on Marketing?. Reference*. Retrieved from https://www.reference.com/business-finance/impact-technology-marketingbac8794dbac521ba?utm_content=params%3Ao%3D740005%26ad%3DdirN%26qo%3DserpIndex&ueid=4b9d643b-41ba-4cbb-b056-f0dc71d8784f

Staff Writer., (2023). How to Maximize Your Online Digital Marketing Strategy. Simpli. Retrieved from https://www.simpli.com/lifestyle/maximize-online-digital-marketing-strategy?utm_content=params%3Ao%3D740008%26ad%3DdirN%26qo%3DserpIndex&ueid=4b9d643b-41ba-4cbb-b056-f0dc71d8784f

Talin, B. (2022, November 28). 11 Digital Business Models you should know incl. Examples. *MoreThanDigital*. <https://morethandigital.info/en/11-digital-business-models-you-should-know-incl-examples/>

Tenney, M., Tenney, M., & Tenney, M. (2023). What is a sustainable business strategy? Business Leadership Today - the Resource for Leaders Working to Build and Sustain World-class Teams and Organizations in Today's Business Environment. <https://businessleadershiptoday.com/what-is-a-sustainable-business-strategy/#:~:text=A%20sustainable%20business%20strategy%20is,of%20conserving%20and%20protecting%20resources.>

The Wisdom of Digital Transformation | blog. (2019, August 22). Blog. <http://raamayatechnologies.com/blog/technology/the-wisdom-of-digital-transformation/>

University of Oxford. (n.d.). Business Model Canvas Explained. *EnSpire Oxford*. <https://eship.ox.ac.uk/business-model-canvas-explained/>

Wijayasinha R., (2021). Eight Marketing Strategies Every Startup Or Small Business Can Afford. Forbes. Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/forbescommunicationscouncil/2021/03/30/eight-marketing-strategies-every-startup-or-small-business-can-afford/>

Youth Entrepreneurs, Inc. (2023). A community of growth-minded teachers. Retrieved from <https://teachempowered.org/>

Zhao, F., & Collier, A. (September 2016). *Digital Entrepreneurship: Research and Practice*, 9th Annual Conference of the EuroMed Academy of Business, https://www.researchgate.net/publication/309242001_Digital_Entrepreneurship_Research_and_Practice



Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Έργο: GameON – 2021-1-ES02-KA220-YOU-000028541

Αυτός ο Οδηγός δημοσιεύεται με τη διεθνή άδεια Creative Commons Attribution NonCommercial-ShareAlike 4.0 (CC BY-NC-SA 4.0.) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)



Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο EACEA δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.

